National
Farm Products
Marketing Council

Conseil national
de commercialisation
des produits agricoles

BROILER HATCHING EGGS

REPORT OF PUBLIC HEARINGS
23 MAY, 1984

84- 3322 /

The National Farm Products Marketing Council was established in 1972 under the Farm Products Marketing Agencies Act, to supervise agencies set up to administer national and regional marketing plans. The Act allows producers of farm products (other than industrial milk and wheat) to develop national or regional marketing plans. Plans including supply management are allowed only for eggs and poultry products. There are now three national agencies, for eggs, turkey and chicken.

In supervising the agencies, the Council advises the Minister of Agriculture on all matters relating to their establishment, operation and performance. It works with the agencies and provincial governments to promote more effective marketing of the regulated products in interprovincial and export trade. The Council has the power to call public hearings on any aspect of, or relating to, agency operations, as well as on any proposal to establish a new agency. In conducting such hearings, the Council has equivalent powers of a Commissioner appointed under Part I of the Inquiries Act.

CONTENTS

		PAGE
Letter of Transmittal		2
I	Introduction	3
II	The Hearings	4
	- Summary of Proposal	4
	- Summary of Interventions	4
III	Analysis of the Proposal	8
	A. Producer Support	8
	B. Structure of the Industry	9
	C. The Nature and Extent of Industry Problems	10
	D. Proposed Agency Operations and Budget ...	14
	E. Conclusions	15
IV	Other Considerations	16
	A. Alternatives to the Proposal	16
	B. Hatchery Representation	16
	C. Quota Values and Quota Policies	17
	D. Cost of Production Formulas	17
	E. Council Supervision	18
	F. Agency Membership	18
V	Recommendations	19
Appendices		21

National Farm Products Marketing Council
Conseil national de commercialisation des produits de ferme

May 23, 1984

MEMORANDUM TO: The Honorable Eugene F. Whelan
Minister of Agriculture

FROM: S. June Menzies
Chair

SUBJECT: Broiler Hatching Eggs - Report of the Public Hearing

I have the pleasure of submitting the report of the National Farm Products Marketing Council on the merits of forming a national agency for the marketing of broiler hatching eggs.

S. June Menzies
Chair
National Farm Products
Marketing Council

300 Sparks Street
2nd Floor, Centre Building
Place de Ville
Ottawa, Ontario
K1R 7S3

300, rue Sparks
2e étage, Édifice du Centre
Place de Ville
Ottawa (Ontario)
K1R 7S3

I INTRODUCTION

A principal responsibility of the National Farm Products Marketing Council (the Council) under the Farm Products Marketing Agencies Act (the Act) is "to advise the Minister on all matters relating to the establishment and operation of agencies under this Act with a view to maintaining and promoting an efficient and competitive agriculture industry."

In October 1983, the Canadian Broiler Hatching Egg Producers Association (Association) submitted a proposal to the Council to establish a national marketing plan with full supply management powers as described in section 23 of the Act.

The Act requires that the Council hold a public hearing "on receipt of a written request from one or more associations representing a significant number of persons engaged in the growing or production of farm products in Canada, or if directed to do so by the Minister...". The Council must report its recommendation to the Minister, including the terms of the marketing plan "where, in its opinion, it is appropriate that an agency be vested with power to implement such a plan...". The purpose of the public hearing is to study the merits of establishing an agency, giving all interested parties the opportunity to intervene.

The Governor-in-Council may proclaim the establishment of an agency where he is satisfied that a majority of the producers of the farm product are in favour of the establishment of such an agency.

The members of the Association first approached the Council in June 1981, seeking advice on the possibility of forming a national agency and the steps required to bring a proposal before the Council. During the course of the next year there were discussions between the Council, staff and the representatives of the producers respecting the nature and extent of the problems facing the Canadian broiler hatching egg producers, and possible solutions, and Council procedures. The Association, representing six provincial associations from Quebec westward, voted unanimously to approve a motion to form a national agency during a meeting in September 1982.

The first draft of its proposal was completed seven months later, in March 1983.

The Association formally presented its proposal to the Council on October 13, 1983, and requested that the Council hold public hearings. The Council executive agreed and published the notice of a public hearing on November 1, 1983.

The public hearing sessions were held on December 6 and 7, 1983, in Ottawa and on December 9, 1983, in Calgary. A final session was held on January 27, 1984, in Ottawa.

During the course of the public hearing, 39 intervenors were heard, of which 21 were in favour, 15 supported the proposal subject to various qualifications and three were opposed.

II THE HEARINGS

SUMMARY OF PROPOSAL

The essential elements of the proposal put forward by the Canadian Broiler Hatching Egg Producers Association include:

a) the establishment of a national agency for broiler-type hatching eggs with the power to

- establish the global (total) market for broiler-type hatching eggs and the equitable allocation of global quota to the provinces;
- establish criteria for allocation of quota over the base (market growth);
- manage producer prices through the use of cost of production formulas by the provincial boards;
- regulate interprovincial and export trade, and gather information on interprovincial marketings and exports of hatching eggs and chicks;
- manage surpluses by developing a surplus removal program and control interprovincial marketings of surpluses.

b) The regulation of imports (this authority is not contained in the Farm Products Marketing Agencies Act, but rests with the Special Trade Relations Bureau, Department of External Affairs, and is permitted under Article XI of the General Agreement on Tariffs and Trade for a commodity produced and marketed under a national supply management scheme).

c) The Agency to be first receiver of all imported hatching eggs and chicks.

d) Provincial organizations would act as agents of the Agency.

e) The Agency would be composed of one director from each member province, nominated by the respective provincial organizations, each of whom would be entitled to one vote.

SUMMARY OF INTERVENTIONS

PRODUCERS

The **Syndicat specialisé des producteurs d'oeufs d'incubation du Québec**, which has been operating under a provincial plan since 1981, supported the establishment of a national agency without delay because of the precarious financial situation of its producers. This was attributed mainly to low-priced imports forcing producer prices below costs of production.

The **Ontario Broiler Chicken Hatching Egg Producers Association** called for the speedy formation of a national agency to alleviate industry problems. The existence of national agencies in other sectors of the poultry industry and the long-term effectiveness of provincial hatching egg boards, were among reasons for the association's support of the proposed plan.

The **Ontario Broiler and Roaster Hatching Egg and Chick Commission** also called for quick action, but added the qualification that the plan should include both eggs and chicks with hatchery representatives as full members. The Commission could not fully support the concept of first receivership.

The **Manitoba Broiler Hatching Egg Producers Association** strongly supported the proposal, because, while there was no direct problem in that province from imported eggs and chicks, it was felt that there was a spillover effect from depressed prices in central

Canada, and that traditional markets were being threatened.

The **Saskatchewan Broiler Hatching Egg Producers Association** supported the proposal as a means of preserving the industry, citing a 66 percent decline in numbers of flocks between 1972 and 1982. Concerns were expressed that the base quota assigned to that province in the proposed plan was too low at 67,000 hens, the 1979-83 five year average being 75,000 (85,000 in 1983), and that the plan not interfere with the seasonal hatcheries trade. On the ripple effect of low-priced imports into central Canada, the Association maintained that, although indirect, it resulted in inadequate returns in Saskatchewan and that surplus eggs and chicks coming into the province could pose a health hazard to their flocks.

The **Alberta Hatching Egg Marketing Board** remained neutral on the proposal, as it was awaiting a re-affirmation by producer plebescite as to its continued operation beyond June 30, 1984. However, the Board did note that inter-provincial trade was insignificant for Alberta, and that the province was isolated from U.S. competition because of geography.

The **British Columbia Hatching Egg Producers Association** supported the proposed agency as providing communication, co-ordination and co-operation which was badly needed in the industry, and to halt the disrupting effects of imports on Canadian production and producer prices. However, it was felt that surplus removal should be a provincial responsibility, due to the cost of a national program.

Several briefs were received from individual hatching egg producers, all supporting the proposed agency, to stabilize the industry, raise profit-ability, control imports and halt vertical integration by hatcheries. Virtually all producer representatives saw the proposed agency as a means of maintaining the family farm.

HATCHERIES

The **Quebec Hatchery Association** gave qualified support to the proposed agency, stating that surplus removal was the responsibility of the hatcheries rather than the producers, and objecting to interprovincial trade restrictions.

The **Ontario Hatcheries Association** also gave qualified support, stating that such a plan was viable only if hatcheries were included, day-old chicks being the final product. In support of the plan, the Association agreed that producer returns were too low and that the Ontario price for hatching eggs was directly related to the price of U.S. imports, but stated that hatcheries required some U.S. product to survive. The Association said that it could not support the concept of first receiver-ship, and expressed doubts on the work-ability of the quota and interprovincial trade regulations, and the planning and decision-making processes proposed. It indicated support for a national hatching egg and chick commission.

The **Manitoba Hatchery Association** gave qualified support to the plan, expressing several concerns, particularly on the lack of hatchery representation at the agency level, interprovincial trade restrictions, and uncertainty about the effect on seasonal hatcheries.

Of the three individual hatcheries submitting briefs - Agnew Chicks of Calgary, Maple Leaf Mills and Ralston-Purina Canada Inc. - only Agnew Chicks sent a representative to present its brief at the hearings and be questioned by the panel. Maple Leaf did respond to a written questionaire.

While **Agnew Chicks** did not object to the rationale for the proposed agency, the company's main concern was the effect of the agency on chick quality and the competitiveness and efficiency of hatcheries, and the resulting impact on broiler growers. It was felt that interprovincial and export trade regulations should be sufficiently flexible to allow access to high quality products.

Maple Leaf Mills (a hatchery with a volume of more than 20 million chicks annually) tentatively supported the proposal because of low returns to producers, the disruption of Canadian production by imports, and the need for communication and planning in the industry. However, it was felt that co-ordination in planning would only succeed if hatcheries had equal representation at the agency level, and if chicks as well as eggs were included in the plan, with chicks priced by cost of production formula. Another qualification was that hatcheries should be free to schedule production independently within the quota allocation system. Concern was also expressed on ambiguities in the proposed interprovincial trade regulations.

As **Ralston-Purina Canada Inc.** has based its corporate growth entirely on imports from the U.S., its main concern respecting the proposal was the possibility that its continued access to imports would be impeded.

EXISTING NATIONAL AGENCIES

The **Canadian Chicken Marketing Agency** found the proposal to be comprehensive and feasible, and judged that it would achieve its objectives of price and production stability. The Agency did have some concerns, relating to the adjustment of demand forecasting leadtimes that would be required, the potential impact of hatching egg prices set by cost of production formula on broiler producer prices, and ambiguities in the proposed interprovincial trade regulations. The CCMA also doubted the feasibility of the administrative and cost-sharing arrangement proposed by the Canadian Broiler Hatching Egg Producers Association for the two agencies.

The **Canadian Turkey Marketing Agency** supported the proposal but questioned the concept of first receivership for all imports, believing it should be restricted to supplementary imports only.

The **Canadian Egg Marketing Agency** supported the principles of the plan but had concerns relating to the proposed surplus removal program which, it believed, would give rise to conflicts between the two agencies as a result of the longer demand forecasting leadtime required by the CCMA. Also, in order for the proposal to be acceptable, the Proclamation governing the establishment of the CEMA would have to be changed as it now gives the authority to regulate all eggs. The CEMA questioned whether the proposers could maintain their autonomous marketing plan if incorporated into CEMA.

AGRICULTURAL MARKETING ORGANIZATIONS

The **Canadian Association of Producers of Hatching Eggs, Chicks and Started Pullets for Commercial Egg Production,** in supporting the proposal, described the hatching egg industry as highly capital and labour intensive with prices indirectly regulated by low-cost imports.

L'Union des producteurs agricoles supported the proposal and presented evidence on the bankruptcies of four Quebec hatching egg producers.

La Fédération des producteurs de volailles du Québec (VOLBEC) stated that it could not oppose a supply management scheme for another group of farmers when it, itself, had such a plan, but that it had concerns relating to the availability of supplies after implementation of the plan, egg and chick quality, and ambiguities in the proposed inter-provincial trade regulations.

The Alberta Commercial Egg Producers Association raised concerns as to the possible effects of the proposed agency on the table egg market, if it resulted in surpluses of hatching eggs to be disposed of on the table market.

In British Columbia, the **B.C. Federation of Agriculture,** the **B.C. Chicken Marketing Board** and the **B.C. Chicken Growers Association** all supported the plan for a national agency. The Growers Association believed a stable local hatching egg industry under a national plan would minimize health risks, and increase farm efficiency, as well as benefiting Canadian feed and equipment companies. The Chicken Marketing Board, which includes broiler hatching egg

producers in a minority position, felt that the proposed agency would complement the efforts of the Canadian Chicken Marketing Agency. However, it could not endorse a national surplus removal program, recommending a policy of early flock disposal instead.

OTHER INTERESTED PARTIES

The only provincial government supervisory body to present a brief, the **Manitoba Natural Products Marketing Council,** supported the proposed agency in that it would give producers a satisfactory return on labour and investment, with the qualification that the agency should be the actual first receiver of imports in order to prevent windfall profits on imported product that was not required.

Farm Papers Limited (publisher of the Canada Poultryman) urged the speedy establishment of the agency to prevent inflated import records being established before an import quota could be negotiated with the U.S. While the brief stated that broiler hatching egg producers should have the same opportunity for national supply management as other poultry sectors, it raised concerns on difficulties that could arise with the Canadian Chicken Marketing Agency in demand forecasting, and the effects on breeds of hens used. It also urged the development of an accurate data base for the onset of the agency's operations.

The Director of the **Bureau of Competition Policy, Department of Consumer and Corporate Affairs,** submitted a brief, but did not appear at the hearing. He opposed the implementation of the proposal, stating that the scheme was not workable, and that the proposers' allegations regarding low prices and rising imports were vague and unsubstantiated. Agriculture Canada statistics were quoted indicating that prices had risen between 2-13 percent annually since 1980, and that imports of hatching eggs has dropped significantly between 1978 and 1982. The brief also stated that the establishment of the agency would generate high quota values, which would deter new entrants to the industry, balkanize the Canadian market and reduce productivity and efficiency within the broiler hatching egg industry. The proposed plan would also provide excessive returns to producers, heighten conflicts within the industry and lead to higher consumer prices.

The **Consumers Association of Canada** was also opposed to the plan, citing lack of evidence to support the proposers' contentions that an agency was needed to solve the problems in the industry. The Association questioned the extent of producers' support for the proposal and had concerns regarding the generation of quota values, which would work to the disadvantage of small producers and inhibit new entrants to the industry, and regarding the authority of the NFPMC to protect consumers interests in view of the excessive powers that would be granted to producers under the plan.

A brief from **Dr. J.D. Forbes,** a professor at the University of British Columbia, added further opposition to the scheme, his concerns being lack of evidence presented as to the need for an agency, inadequate NFPMC supervisory powers, overbase quota policies, and the lack of consideration of less costly and contentious alternative methods to aid broiler hatching egg producers. Dr. Forbes believed that marketing plans benefited only the larger producers who could achieve economies of scale, and instead, proposed a voluntary insurance scheme, similar to a recent proposal for red meat. Dr. Forbes did not appear at the hearing.

III ANALYSIS OF THE PROPOSAL

In analyzing the proposal the Council has proceeded as follows:

A. To determine the level of producer support;

B. To examine the structure of the industry and the inter-relationship with other sectors;

C. To determine the nature and extent of present industry problems;

D. To consider the adequacy of the proposed structure for the operation of an effective national agency able to meet its statutory objects.

E. To determine the extent to which the proposal can contribute to the solution of the perceived problems;

A. PRODUCER SUPPORT

The primary evidence of producer support for the proposal is that of a meeting of the Association in September 1982, when representatives of the six provincial associations (from Quebec west) voted unanimously to prepare a national plan.

During the proceedings, the Association also based its assertion of producer support on petitions circulated in four provinces - Quebec, Ontario, Manitoba and British Columbia.

In analyzing the petitions the Council cross-tabulated them with lists of potential quota holders provided by various provincial producer organizations, eliminating those petitioners whose names were not on the lists.

The petitions were also closely examined to ensure that there were no duplications arising from signing by more than one member of a family that holds or would qualify for only a single quota allocation as a hatching egg production unit.

Balancing the total number of valid signatures against the available information on the total number of broiler hatching egg producers in Canada indicated that 52.3 percent of the producers had demonstrated support for the proposal through the petitions. The support ranged from a low of 27 percent in Manitoba to a high of 83.3 percent in Ontario. (It should be noted that producer support in Manitoba for a hatching egg and chick commission attracted a majority support.) The complete results by province are set out in Appendix 1, page 21.

For its analysis of the petitions, the Council used lists provided by the Association, which apparently include some persons not currently in production. Final determination will depend on provincial quota policies, now largely in the course of development.

It should be noted that in the course of the hearings no broiler hatching egg producer or association opposed the proposal.

Conclusion

The Council considers that it has received sufficient prima facie evidence that there is substantial and widespread producer support for the formation of a national agency, and that conclusive evidence will only emerge through the establishment of provincial quota policies and will be reflected in the willingness of provinces to participate in a national agency.

B. STRUCTURE OF THE INDUSTRY

i) The Primary Sector

According to the information provided to the Council, there are some 323 broiler hatching egg producers in the six provinces from Quebec westward. They have flocks ranging in size from 487 to 110,728 birds. Provincial average flock sizes range from 3,084 in Manitoba to 12,398 in Quebec. It is estimated that a viable full-time family hatching egg production unit must have a minimum flock size of 8,000 to 8,500 birds.

There are, reportedly, an additional 10 producers in New Brunswick. No figures were reported to the Council for other Atlantic provinces.

The Council has been informed that of the reported producers, 12 in Ontario and the 10 in New Brunswick are what is termed "fee producers". That is, hatcheries supply the birds, feed, etc., and the producers supply the facilities, the on-farm flock management and the labour, receiving from the hatcheries a "fee" of so much per chick hatched from the eggs they produce. (Per-chick-hatched is a common basis for payment by hatcheries to primary broiler hatching egg producers.) It must be noted that being a "fee producer" does not disqualify a producer from being a production quota holder or participating in a provincial or national marketing system.

The broiler hatching egg producers are relative newcomers to organization on a national scale. The national Association was formed only in 1981 and received its letters patent on November 3, 1982.

With respect to organization into formal provincial producer marketing boards or commissions, they are also relative newcomers.

In British Columbia, the broiler hatching egg producers have held a minority position on the provincial chicken marketing board since 1973. Independent boards are in place in Quebec (June 29, 1981) and in Alberta (May 12, 1982). In Ontario they come under a commission, with 50-50 representation from egg producers and hatcheries and an independent chairman (July 5, 1983). Manitoba is in the process of forming a similar commission. Saskatchewan producers are in the process of forming an independent board. It must be noted that the Alberta producers must shortly hold a vote on whether or not to continue their board. The Minister of Agriculture for New Brunswick has indicated in a letter that he would be favorable to the formation of a provincial board.

ii) The Hatchery Sector

There are 44 hatcheries in Canada producing chicks for the broiler industry (out of a total of 139 hatcheries). Some produce broiler chicks exclusively. Some also produce chicks for table eggs and/or turkeys or other poultry. Some are "seasonal" hatcheries, producing chicks mainly for small, unregistered chicken producers.

Some hatcheries are integrated downward into hatching egg production, with flocks ranging from 2,194 to 53,357 birds. It is variously estimated that such integration covers 40 to 44% of hatching egg flocks in central Canada and 11% in Manitoba, with no integration west of Manitoba. The national average is 28 to 30%.

Some hatcheries are also associated with broiler production, processing and further processing and some are subsidiaries of large corporate entities with a variety of interests.

iii) The Canadian Chicken Marketing Agency (CCMA)

The broiler hatching egg producers and the broiler hatcheries both operate in response to a derived demand, determination of which is mainly in the hands of the CCMA and its member provincial boards. The CCMA has a mandate to set the total volume of chicken to be produced and marketed in Canada annually, and to allocate shares of the market to the provincial member boards. The provincial boards, in turn, allocate

production or marketing quotas to individual producers. Annual allocations of quota are subject to quarterly revision.

CCMA forecasts of annual needs are based on assessments of total demand, taking into account competing products, such as pork, estimated unregulated production and imports.

The CCMA also licenses persons to market chicken in interprovincial and export trade, including persons marketing from unregulated areas. As well, it imposes and administers penalties for over-production on an annual basis.

The primary chicken production industry benefits from import quotas, with provisions for supplementary imports to meet shortages related to low forecasts of Canadian needs, including unforeseen increases in demand.

By and large, the CCMA thus determines the total demand in Canada for broiler chicks and, in effect, for broiler hatching eggs.

C. THE NATURE AND EXTENT OF INDUSTRY PROBLEMS

i) Problems Related to Structure

Hatching egg production and hatchery operations are closely integrated, regardless of the levels of common ownership. It is totally impractical to produce hatching eggs without any guarantee that a hatchery will accept them, whether the contract is written or verbal (as it reportedly is in some cases).

Hatcheries provide technical advice on matters such as facilities, feed and disease control, supported by periodic inspections. Some hatcheries pick up the eggs and transport them to the hatcheries, then market the chicks to the chicken producers.

During the rapid expansion of chicken production and consumption in the 1970's, the hatcheries met the demand through imports, by establishing their own flocks and by contracting with independent producers, who expanded their facilities.

During the course of the hearings, the Council was told that hatcheries had built up their own flocks and encouraged independent producers in order to ensure stable and disease-free supplies of quality hatching eggs, using imports of hatching eggs and chicks to iron out the peaks in demand. Some hatcheries rely totally on independent producers, in part at least for reasons of ensuring stable, disease-free supply through diversified sources. One bases its operation on imports.

Both hatching eggs and chicks have an extremely short "shelf life", making both the producers and hatcheries vulnerable to sudden cutbacks in demand, for whatever reason. It is also a fact of life that production of hatching eggs is a feed and labour intensive business. Costs per dozen are at least double those of table egg production. Whether disposed of by the hatcheries or the producers, hatching eggs diverted to the processing or table markets involve substantial losses.

It was the contention of hatching egg producers that the hatcheries have the power to pass most, if not all, of their problems back to the independent producers:

- by giving priority to the hatching of eggs from their own flocks, reducing the hatchability of eggs from independent producers and thus reducing the per-chick-hatched returns;

- by cutting off producers temporarily or entirely or reducing contracted quantities; and

- by importing, or threatening to import eggs and chicks to hold down prices.

It was contended by hatcheries that they, too, can be forced by circumstances to destroy surplus chicks or dispose of surplus eggs and take their own losses.

The extent of these problems is difficult to assess, but it may be reasonably assumed that they do exist. It is a fact, for example, that in recent years some producers have lost their contracts with hatcheries and been forced out of business. It is understood that these may have been mainly small producers who are more costly for hatcheries to service, or producers achieving less than satisfactory hatching rates or disease control. Some reportedly were cut off for participating in the campaign for a national agency, but no proof was offered.

Other structural problems relate to the position of the hatching egg producers and hatcheries vis-ã-vis the CCMA and the provincial chicken boards.

The chicken agency has a one-year planning framework subject to quarterly variations. Provincial boards are almost totally free to vary production on a quarterly basis as long as they do not exceed their final annual production allotment. The hatching egg producers and hatcheries, on the other hand, require an estimated minimum 18 months planning framework.

The vulnerability of the hatching egg producers to the shorter-term planning of the chicken producers came sharply into focus in 1981. The Ontario chicken producers exceeded their production allotments for the first part of the year, then sharply reduced production in the latter part of the year in order to avoid penalties for overproduction, which are assessed on an annual basis.

With a planning cycle of 18 months and an egg production cycle in excess of one year, there was no way for the hatching egg producers or hatcheries to adjust to such volatile demand other than by selling surplus hatching eggs at a loss or destroying unwanted chicks.

Close liaison and co-ordination with the CCMA by the proposed agency was seen by the Assocation as at least a partial solution to such problems. But there were no suggestions as to how the hatching egg producers might reduce their planning cycle to less than 18 months or how the CCMA could, with practicality, increase its planning cycle to more than a year.

Another factor related to the existence of the CCMA is that its establishment in 1979 brought an end to unbridled and sometimes chaotic expansion in Canadian chicken production, paralleling a similar phenomenon in the United States.

Except in British Columbia, the hatching egg producers were caught with no formal provincial marketing organizations in place and not even a national association to pursue their interests. They faced a restricted market without the organizational framework to share that market among themselves or to give them any substantial bargaining power in the marketplace.

The movement to form a national association began at a meeting of the four western provincial associations in September 1980. They met again, together with the Quebec and Ontario associations in Winnipeg in April 1981. Two months later, accompanied by an observer from New Brunswick, they met in Ottawa and outlined their problems to the Council. The Association received its letters patent November 3, 1982.

It is a reasonable assumption that the broiler hatching egg sector overexpanded in the late 1970's in anticipation of a continued rise in chicken production and consumption, as did its counterpart in the U.S. and related sectors.

This, together with hatchery decisions to cut off producers because of high servicing costs or poor hatching rates, would account in part for the substantial reduction in the number of independent hatching egg producers in recent years, including an estimated 21 bankruptcies in a 15-month period starting in January 1982. But it was agreed by producers and hatcheries at the hearing that both producers and hatcheries had been receiving inadequate prices.

ii) Problems Related to Imports

One of the primary concerns of the Association was that imports of hatching eggs and chicks from the U.S. tend to be disruptive and unreliable and that even the threat of imports can be a depressing influence. This problem of import pressure was said to be primarily but not exclusively a central Canadian phenomenon.

The major components of the phenomenon were said to be low costs in major U.S. production areas, periodic distress sales of U.S. surpluses and the use by hatcheries and chicken producers of the threat of imports to keep a lid on Canadian prices.

On the face of it the depressing effect of imports is not supported by import trends of the past few years.

There are three sources of statistics on imports of hatching eggs and chicks - Statistics Canada, Agriculture Canada and the U.S. Department of Commerce. They differ substantially in absolute terms, but show similar trends. Eggs brought in for hatching chicks for sale to broiler producers or for sale to hatching egg producers are not separated in the following analysis. Nor are chicks imported directly by broiler producers, or by hatcheries for resale to broiler producers or for distribution to hatching egg producers.

The figures from the two Canadian sources show an increase in imports of both eggs and chicks between 1978 and 1979. All three sources show declining imports of broiler hatching eggs and rising imports of broiler chicks since that time, with some variations from the overall trend. (Appendix 2, Table 1, page 22.)

To get the complete picture, the Council converted broiler hatching egg imports to a "chick equivalent", using a conservative hatching rate of 75%. The combined chick and "chick equivalent" figures from all three statistical sources show a decline in total U.S.-source chicks as a percentage of total Canadian supply since 1979 (Appendix 2, Table 2, page 23). Some, but not all, of the decline in imports of broiler hatching eggs has been replaced by imports of chicks.

It may also be noted that little hard evidence of the impact of distress sales of U.S. products or the implied chronic depressant effect of U.S. imports and the threat of imports was presented at the hearing. Some intervenors who claimed to have hard evidence, on the other hand, found themselves inhibited by the inability of the Council to give iron-clad guarantees that such information could be kept confidential.

To keep this in perspective, it is necessary to look at a number of other factors.

The U.S. broiler industry is dominated by large corporations, many of them conglomerates. It is 95% vertically integrated - from input supply to processing, further processing and even retailing. Because of the combination of population and substantially higher per capita consumption, the U.S. industry is approximately 15 times the size of the Canadian industry.

It goes almost without saying that an extremely small surplus in the U.S. would be a significant factor if disposed of in the Canadian market. It is a fact of life that in agriculture a relatively small surplus can depress the whole market. This is particularly true when surpluses occur in perishable products such as hatching eggs and chicks, which have an extremely short "shelf life". This market characteristic also provides some incentive for U.S. producers to dispose of even minute surpluses in markets other than their own.

The views expressed by hatchery representatives corroborated the assertions of the Association and its supporters, both as to the effects of periodic distress-priced sales from the U.S. and as to the general pervasive influence of U.S. prices on Canadian prices. Chicken producers use the threat of imports to bargain with hatcheries for lower prices on chicks.

Non-price considerations on the part of the hatcheries such as ensuring themselves a stable, high quality, disease-free supply of hatching eggs, may help to mitigate negative import influences on producers, but would not necessarily neutralize them.

It may also be noted in this context that if prices were sufficiently depressed to meet import competition, imports would not increase.

To test the assertions further, the Council examined the degree of correlation between price movements in the U.S. and Canada. For the period 1979-1982 the correlation between the average price of chicks in the U.S. and the average price in Canada was 89.9%, a statistically significant level. For Ontario, purportedly the focal point of U.S. price influence, the correlation was 89.4% during the same period. (Appendix 2, Table 6, page 27.)

Simple correlations are not conclusive evidence of cause and effect, but in the circumstances, these high levels of correlation can be interpreted as corroborating the assertion of U.S. influence on Canadian prices.

It was not possible to conduct a similar exercise with regard to the prices of broiler hatching eggs, as the U.S. Department of Agriculture compiles no domestic price statistics. It appears that there is virtually no domestic market for hatching eggs as such, which would be consistent with an extremely high degree of hatching egg and hatchery integration.

It would also be consistent with assertions that U.S. supplies of hatching eggs to Canada are unreliable and are sold at low and sometimes distress prices.

iii) Interprovincial Movements and Pricing

In its presentation, the Association contended that the price effects of imports into central Canada tend to spread to other parts of Canada through a "ripple effect" arising not only from interprovincial shipments of eggs and chicks but from the possibility or "threat" of shipments.

This was supported, on a diminishing scale in relation to distance from central Canada, by provincial producer organizations. The "ripple effect" was perceived not to affect producers in Alberta and British Columbia.

A small proportion of eggs and chicks move interprovincially and shipments remained relatively stable in both absolute and percentage terms, in the period 1978-82.

Interprovincial shipments of broiler hatching eggs increased from 5.2 million (1.5% of total production) in 1978 to 8.2 million (2.1%) in 1982, with a peak of 8.96 million (2.2%) in 1979. (Appendix 4, Table 1, page 30.)

Interprovincial shipments of chicks rose from 8.7 million (3.1%) in 1978 to 9.1 million (3.4%) in 1982, with a peak of 11.7 million (3.8%) in 1981. (Appendix 4, Table 2, page 31.)

The relatively low and stable interprovincial movements of hatching eggs and chicks do not in themselves strongly support the assertion of interprovincial price influences. But given the perishability of both commodities, the distance between central and western markets, and probably non-price factors as well, the low volumes are not surprising. Also, as was noted with respect to imports, movements will not increase if the potential receiving market restrains prices to meet the competition.

To test the Association's argument further, the Council examined the level of correlation between price changes in Ontario, the focal point of perceived pricing problems, and other Canadian provinces during the 1978-82 period.

In Quebec, the correlation with Ontario price changes was 92.1% for chicks, 78.1% for hatching eggs.

Comparable figures for Manitoba were 85.6% on chick prices, 77.4% for hatching eggs; for Alberta 72.2% and 68.4%; for the Atlantic provinces 70.5% and 69.7%. (Appendix 3, Page 29.)

As was noted in the discussion of import price effects, these correlations cannot be interpreted as conclusive evidence of cause and effect, but can be interpreted as corroborative evidence of the producers contentions, as to both the effects of central Canadian prices on other provinces and the diminution of those effects with distance from the central Canadian market.

iv) Costs of Production and Pricing

To determine whether producers are able to recover their costs of production requires accurate assessment of both actual costs incurred and actual prices received.

During the proceedings, the Council received four cost-of-production formulas, each compiled on a different basis and none complying in all respects with Council guidelines for the conduct of cost-of-production studies. These came from Quebec, Manitoba, British Columbia and an individual Ontario producer.

Producer costs generated by the formulas ranged from a high of $2.5317 per dozen hatching eggs in Quebec to a low of $2.13696 in Manitoba, with the B.C. formula indicating an average cost of $2.2339 per dozen and the Ontario producer's formula showing a cost of $2.35 a dozen. (The Manitoba formula is compiled on the basis of costs per chick hatched, which was converted to costs per dozen at a conservative 75% hatch rate.)

Of the three provincial formulas, only the B.C. formula is compiled from an on-farm survey, meeting most of the Council's standards for such studies. Without going into detail, the formulas presented contained one or more of the following flaws, by Council standards:

- Inclusion of elements of inflation accounting (i.e. replacement cost accounting);
- Inclusion of questionable risk factors;
- Inclusion, in the capital base, of assets not used for hatching egg production; and
- The use of voluntary verbal or mail surveys, rather than on-farm surveys based on statistically sound sampling techniques.

Prices of both eggs and chicks are reported quarterly in Agriculture Canada's Hatchery Review. While these are probably indicative of trends, there is some question as to their value for cost-price analysis. Chick prices quoted are, reportedly, hatchery asking prices, not reflecting quantity or cash discounts, or prices to individual chicken producers who threaten to take their business elsewhere (including the U.S.). Quoted hatching egg prices may also be subject to a margin of error and payments to producers on a per-chick-hatched basis leave scope for distortion.

It is known that prices of both hatching eggs and chicks were highly volatile in the 1978-82 period, although it is not possible to determine conclusively whether, on average, the price of hatching eggs has been sufficient for producers to recover costs plus a reasonable return on capital and labour. It is possible, however, to conclude that prices have not been closely responsive to trends in major cost factors, such as feed and labour. (Appendix 5, page 32.)

D. PROPOSED AGENCY OPERATIONS AND BUDGET

In response to questions raised at the January 26 session of its public hearing, the Association provided estimates of revenues to be raised from producers through levies on hatching eggs and a preliminary budget for the first year of operation of the proposed agency.

It was estimated by the Association that a levy of $0.00075 per hatching egg on an estimated 340 million eggs would provide for annual revenues of some $225,000.

The preliminary budget provided for first-year expenditures totalling $196,320, of which $60,000 would be for a general manager, $20,000 for a secretary (the only full-time employees), and $6,000 for legal fees. No provision was included for cost-of-production studies, inspections or audits to ensure collection of levies. (Appendix 6, page 33.)

It may be observed at this point that, even with the provincial boards and commissions carrying much of the responsibility for, and cost of, administration, the proposed revenues and the draft budget would be inadequate to operate an effective national agency.

To provide an adequate regulatory environment would require much more than $6,000 in legal fees. To provide an effective voice for the Agency in working with the provincial boards and commissions, with the CCMA and with other related sectors, would require employment of some full-time professional analytical staff. The Council recognizes that the budget is preliminary and the problems are not insurmountable.

E. CONCLUSIONS

i) The Association has demonstrated sufficient support from broiler hatching egg producers to justify proceeding to federal-provincial negotiations, through which final determination of producer support would be achieved.

ii) The Association represents a previously unorganized group of producers who found the total Canadian demand for their product constrained by the establishment of the Canadian Chicken Marketing Agency in 1979, with no commensurate marketing mechanism or even a national association to serve their interests.

iii) There is a reasonable case to support the allegations of the hatching egg producers that they are exposed to the volatility of the U.S. market, with depressing effects on prices and producer incomes, especially in central Canada, with the focal point in Ontario.

iv) There is also substance to the allegation that there is a spillover effect into other areas of Canada, which diminishes with increasing distance from Ontario and disappears from Alberta west.

v) Both the hatcheries and the hatching egg producers are vulnerable to the vagaries of the U.S. and Canadian markets, with the hatcheries in a position to pass some, though not all, of their problems to the producers.

vi) While it is not realistic to expect a reconciliation of the minimum 18-month planning cycle of the hatching egg producers with the maximum one-year cycle of the CCMA, there is considerable scope for greater co-ordination between the hatching egg producers, the hatcheries, the CCMA and the processors, which could be enhanced by a stronger voice for the hatching egg producers.

vii) Present information regarding costs of production is inadequate to form any basis for cost-price analysis or for pricing decisions or negotiations, but this could be remedied by carrying out a national on-farm survey, using acceptable accounting and statistical methodology.

viii) The proposed role and responsibilities of the agency vis-ā-vis the provincial boards and commissions and the preliminary first-year budget for the Agency would have to be substantially enhanced to provide the sinews for an effective national agency.

IV OTHER CONSIDERATIONS

A. ALTERNATIVES TO THE PROPOSAL

During the course of the hearing it became clear that there was widespread support for a national institution to stabilize hatching egg production and producer income through providing an orderly production and marketing system.

There was something short of unanimity even among the supporters as to whether the Association's proposal as presented offered the best possible solution to hatching egg producer's problems. At the provincial level, three different approaches have been taken:

- In Quebec and Alberta, the producers have independent marketing boards, in the latter case subject to confirmation through a vote of producers by June of this year. In Saskatchewan, a producer board is being formed.

- In British Columbia, the broiler hatching egg producers hold a minority position on the chicken marketing board.

- In Ontario, there is a broiler hatching egg and chick commission with 50-50 representation from producers and hatcheries and an independent chairman. A similiar commission is in the process of formation in Manitoba.

The options suggested to the Council during the course of the hearing have been as follows:

- An independent agency with equal representation for hatcheries.

- Incorporation of the hatching egg producers into the CCMA, which would require amendments of the CCMA and CEMA marketing plans.

- Incorporation of the hatching egg producers into the CEMA, which would not involve amendment of the CEMA marketing plan but would create other problems.

- Creation of a national commission on the lines of the Ontario and Manitoba egg and chick commissions.

- To reject the proposal and solve any producer problems by some form of insurance or stabilization payments.

While there is some merit in each of these options, it is the Council's view that it has to deal with the proposal before it.

B. HATCHERY REPRESENTATION

Virtually all hatchery representatives and the Ontario commission expressed the view that hatcheries should have equitable representation in the agency - a view consistent with the idea of a national commission, as opposed to a hatching egg agency.

The Canadian Broiler Hatching Egg Producers Association, while recognizing that hatching eggs and chicks must be treated as the "same" or "like" products for purposes of import protection, insisted that the national agency must be an agency of hatching egg producers.

There is no question of the need for the highest level of co-operation and co-ordination between the producers and the hatcheries, as well as other sectors. Determining the best means for ensuring it would be an appropriate topic in any federal-provincial negotiations on forming an agency.

C. QUOTA VALUES AND QUOTA POLICIES

The three opposing intervenors based their opposition in part on excessive production quota values in the national supply management systems operated by the three existing national marketing agencies.

Quota values have been a source of much public criticism of national agencies, particularly since publication of a number of studies by the Economic Council of Canada in 1981. Although production quotas are certain to have some value if supply management is achieving its goal of ensuring reasonable returns to reasonably efficient producers, the concerns of the critics are shared by both federal and provincial authorities and, indeed, by some producers.

The main criticisms of high quota values may be summarized as follows:

- that, quotas having been allocated freely to the first generation of producers, any value attached to them upon transfer constitutes an unearned increment;

- that they constitute major barriers to entry of new producers, particularly young producers with little capital; and

- that sooner or later they will permeate the entire system, inflating the capital base and increasing costs.

High quota values are attributed by the critics mainly to overpricing and/or shorting of the market (i.e., under-producing). It is the view of the Council that they may also reflect attempts of producers (e.g., those with excess capacity) to achieve economies in their overall operations, lack of flexibility in transfer policies (a provincial responsibility) and possibly misallocation of quotas, either from the outset or through inflexibility in adapting to shifts in the economy and the demand for the products.

It is also the view of the Council that the first step in diagnosing the problems of quota values is that all transactions take place freely and open to public scrutiny as to volumes and values. Provincial policies at present vary from open auction to transfers tied to sale of facilities.

In Ontario, hatching egg production quotas are the property of the commission, not the individual producers.

D. COST OF PRODUCTION FORMULAS

Associated with the criticism of quota values as such is the assumption that they reflect overpricing based on the use of overly generous cost-of-production formulas developed by consultants for the national agencies.

The Council recognizes that there is a potential conflict of interest in having the producer-controlled agencies commission their own cost-of-production surveys, supervised by agency-selected cost-of-production committees, with a Council representative in an advisory role.

In 1981, the Council published guidelines for the conduct of COP studies, based on generally accepted accounting principles and statistically sound sampling methodology. The objects were to achieve the highest possible accuracy and even-handed treatment of all producers operating under the three agencies.

In 1982, the Council held a public inquiry into the CEMA COP formula. Last year it assigned one senior analyst to sit with the COP committees of all three agencies.

Producer costs are important not only for setting or negotiating prices, but, along with other costs, in determining where production should be increased to meet increased demand.

There has been some progress towards acceptance of Council standards, but there is still considerable room for improvement.

There are problems associated with failure, or refusal, of producers to co-operate in the on-farm surveys. The potential conflict of interest also persists.

E. COUNCIL SUPERVISION

Opponents of the proposal also consider that the Council's authority to supervise and regulate the national agencies is insufficient to protect the broad public interest. There are some weaknesses in the present Act, and it is appropriate to note that amendments to the Council's powers were forecast in the Speech from the Throne, December 7, 1983.

The Council would also note in this context that an appropriate level of supervision can be written into the federal-provincial agreement and the Governor-in-Council proclamation establishing an agency.

F. AGENCY MEMBERSHIP

i) Provincial Boards and Commissions

Organization of provincial marketing boards and commissions is not yet complete and there is a question whether the Alberta board will be dissolved or maintained. It is the Council's view that if significant producing areas remain outside a national agency, they can create serious problems in the effective operation of the agency. Cases in point are the decision of Alberta to remain outside the CCMA and the failure during the early years of CCMA operation to regulate Eastern Ontario chicken production.

ii) Other Hatching Egg Producers

Producers of hatching eggs and pullets for commercial egg production have informally approached the Council regarding the possibility of forming a national agency. They have also held discussions with the CEMA on the possibility of operating under its control. To place pullets under the CEMA would presumably require an amendment to its proclamation.

A third option for the commercial hatching egg and pullet producers would be to join broiler hatching egg producers in a national agency if it is established.

V RECOMMENDATIONS

In order to stabilize the incomes of broiler hatching egg producers and ensure reasonable returns to efficient independent producers, the Council recommends:

A. That a national marketing agency for broiler hatching eggs be formed and proclaimed under Section 18 of the Farm Products Marketing Agencies Act, such agency:

i) to exercise its powers with respect to all broiler hatching eggs produced in Canada;

ii) to have all powers included in Section 23, including the fixing and determining of the quantity of broiler hatching eggs to be marketed in inter-provincial and export trade;

iii) to be known as the Canadian Hatching Egg Marketing Agency;

iv) to have a board of directors composed of one member from each participating province and not fewer than two representing other interests and consumers.

B. That the plan should be established by proclamation, upon agreement to participate by not fewer than six provinces producing not less than 90 per cent of all broiler hatching eggs produced in Canada.

C. That the plan should include the following mandatory provisions:

i) The Council shall review the operations of the agency not less than two years or more than three years after the date of proclamation and report to the signatories with recommendations.

ii) The Council shall have full knowledge of proposed bylaws and proposed changes in bylaws governing the operation of the agency to ensure that they are consistent with its responsibilities and commitments under the plan and the Act.

iii) Any transfers of individual quotas from one producer to another shall take place in the public eye and the volumes and any values shall be reported regularly.

iv) A national cost-of-production study, financed by the agency shall be undertaken within one year of the date of the proclamation, and shall be supervised by an independent federal-provincial cost-of-production committee with agency representation in an advisory role. Provincial authorities shall agree to take all reasonable steps to require co-operation.

v) The plan shall include a workable formula for allocation of quota in excess of the original base, in accordance with the requirement that the principle of comparative advantage be taken into account, together with an agreed formula for reducing allocation below the base.

vi) There shall be expeditious procedures for dealing with import requirements.

vii) Procedure for surplus disposal shall be developed and put in place in consultation and co-operation with the hatcheries, the CCMA, the CEMA and the processors.

viii) The agency shall conform to Council requirements respecting financial accountability and other such matters as the Council considers necessary for effective supervision of the operations of the agency in the public interest.

ix) The agency will have sufficient resources to conduct independent research and to carry out its responsibilities effectively, including regulation, licensing, inspection, auditing and participation in market development with other industry sectors.

x) There shall be provision for producers in other provinces and producers of other types of hatching eggs to join the agency on equitable terms.

D. That upon proclamation of the establishment of the agency, approval should be given for payment of a grant of $100,000 authorized in Section 29(1) of the Act.

Implementation

Upon receipt of the Minister's approval, the Council will work with the Association, provincial governments and Agriculture Canada to prepare a marketing plan that can be proclaimed, subject to approval by agreement and signature by provincial boards and commissions and provincial governments.

APPENDIX 1

PRODUCER SUPPORT FOR A NATIONAL AGENCY

PROVINCE	NET PETITIONERS	PRODUCERS	% SUPPORT
Newfoundland	NA	NA	NA
P.E.I.	NA	NA	NA
Nova Scotia	NA	NA	NA
New Brunswick	NA	10	NA
Quebec	59	81	72.8
Ontario	75	90	83.3
Manitoba	10	37	27.0
Saskatchewan	NA	14	NA
Alberta	NA	65	NA
British Columbia	29	36	80.6
CANADA	173	333	52.3

APPENDIX 2

TABLE 1
IMPORTS OF HATCHING EGGS
(000's COMMERCIAL AND BREEDER)

	STATISTICS CANADA VOLUME	YEARLY % CHANGE	AGRICULTURE CANADA VOLUME	YEARLY % CHANGE	U.S. D.O.C. VOLUME	YEARLY % CHANGE
1978	97,805	--	80,870	--	NA	--
1979	110,030	+12.5	92,555	+14.4	107,072	--
1980	66,810	-39.4	52,084	-43.7	70,243	-34.4
1981	68,322	+ 2.3	51,734	- 0.7	70,085	- 0.2
1982	59,302	-13.2	44,809	-13.4	70,024	- 0.1

IMPORTS OF DAY OLD CHICKS
(000's OF BROILERS AND BREEDERS)

1978	7,150	--	5,785	--	NA	--
1979	8,270	+15.7	6,235	+ 7.8	7,249	--
1980	9,522	+15.1	6,104	- 2.1	8,281	+14.2
1981	10,774	+13.1	7,360	+20.6	10,361	+25.1
1982	9,695	-10.0	6,947	- 5.6	14,646	+41.3

APPENDIX 2

TABLE 2
CANADA
IMPORTS OF CHICKS AND HATCHING EGGS (CHICK EQUIVALENT)* AS PERCENT OF TOTAL SUPPLY

	STATISTICS CANADA	AGRICULTURE CANADA	U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE
1978	28.7	23.7	NA
1979	29.1	24.2	28.1
1980	19.7	15.0	20.2
1981	20.3	15.1	20.6
1982	18.4	13.8	22.8

* The imports of U.S. broiler chicken hatching eggs into the Canadian market have been converted into "chicks". The number is derived by assuming a conservative 75% hatching rate for all imported eggs. The number of chicks hatched from imported eggs is added to the number of chicks imported to give a reasonable estimate of the total chicks from U.S. sources.

APPENDIX 2

TABLE 3
AGRICULTURE CANADA

	IMPORTS OF HATCHING EGGS	X	HATCH RATE	=	NO. OF "CHICKS"	+	CHICKS IMPORTS	=	TOTAL IMPORTS
1978	80,870,000		.75	=	60,652,500	+	5,785,000	=	66,437,500
1979	92,555,000		.75	=	69,416,250	+	6,235,000	=	75,651,250
1980	52,084,000		.75	=	39,063,000	+	6,104,000	=	45,167,000
1981	51,734,000		.75	=	38,800,500	+	7,360,000	=	46,160,500
1982	44,809,000		.75	=	33,606,750	+	6,947,000	=	40,553,750

	TOTAL IMPORTS	+	DOMESTIC CHICK PRODUCTION	IMPORTS AS PERCENT DOMESTIC PRODUCTION
1978	66,437,500		280,077,934	23.7%
1979	75,651,250		311,978,001	24.2%
1980	45,167,000		301,483,992	15.0%
1981	46,160,500		304,767,925	15.1%
1982	40,553,750		294,906,934	13.8%

Source: Agriculture Canada, Hatchery Review

APPENDIX 2

TABLE 4
STATISTICS CANADA

	IMPORTS OF HATCHING EGGS	X	HATCH RATE	=	NO. OF "CHICKS"	+	CHICKS IMPORTS	=	TOTAL IMPORTS
1978	97,805,000		.75	=	73,353,519	+	7,149,698	=	80,503,217
1979	110,030,000		.75	=	82,522,269	+	8,270,272	=	90,792,541
1980	66,810,000		.75	=	50,107,338	+	9,521,794	=	59,629,132
1981	68,322,000		.75	=	51,241,410	+	10,773,758	=	62,015,168
1982	59,302,000		.75	=	44,476,200	+	9,695,333	=	54,171,533

	TOTAL IMPORTS	+	DOMESTIC CHICK PRODUCTION	IMPORTS AS PERCENT DOMESTIC PRODUCTION
1978	80,503,217		280,077,934	28.7%
1979	90,792,541		311,978,001	29.1%
1980	59,629,132		301,483,992	19.7%
1981	62,015,168		304,767,925	20.3%
1982	54,171,533		294,906,934	18.4%

Source: Statistics Canada, Catalogue 65-203

APPENDIX 2

TABLE 5
UNITED STATES DEPARTMENT OF COMMERCE

	IMPORTS OF HATCHING EGGS	X	HATCH RATE	=	NO. OF "CHICKS"	+	CHICKS IMPORTS	=	TOTAL IMPORTS
1978	NA		NA		NA		NA		NA
1979	107,072		.75	=	80,304,000	+	7,249,000	=	87,553,000
1980	70,243		.75	=	52,682,250	+	8,281,000	=	60,963,250
1981	70,085		.75	=	52,563,750	+	10,361,000	=	62,924,750
1982	70,024		.75	=	52,518,000	+	14,646,000	=	67,164,000

	TOTAL IMPORTS	+	DOMESTIC CHICK PRODUCTION	IMPORTS AS PERCENT DOMESTIC PRODUCTION
1978	NA		NA	NA
1979	87,553,000		311,978,001	28.1%
1980	60,963,250		301,483,992	20.2%
1981	62,924,750		304,767,925	20.6%
1982	67,164,000		294,906,934	22.8%

Source: U.S. Department of Commerce
Bureau of the Census
Schedule E
Commodity by Country

FT410 - December of each year.

APPENDIX 2

TABLE 6
CORRELATION OF CANADIAN AND AMERICAN DAY OLD BROILER CHICK PRICE CHANGES 1979-1982, QUARTERLY

Dependent Variable	Independent Variable		Chick Co-efficient of Correlation
Canada	United States	=	89.9%
Ontario	United States	=	89.4%
Quebec	United States	=	97.4%
Manitoba	United States	=	85.9%

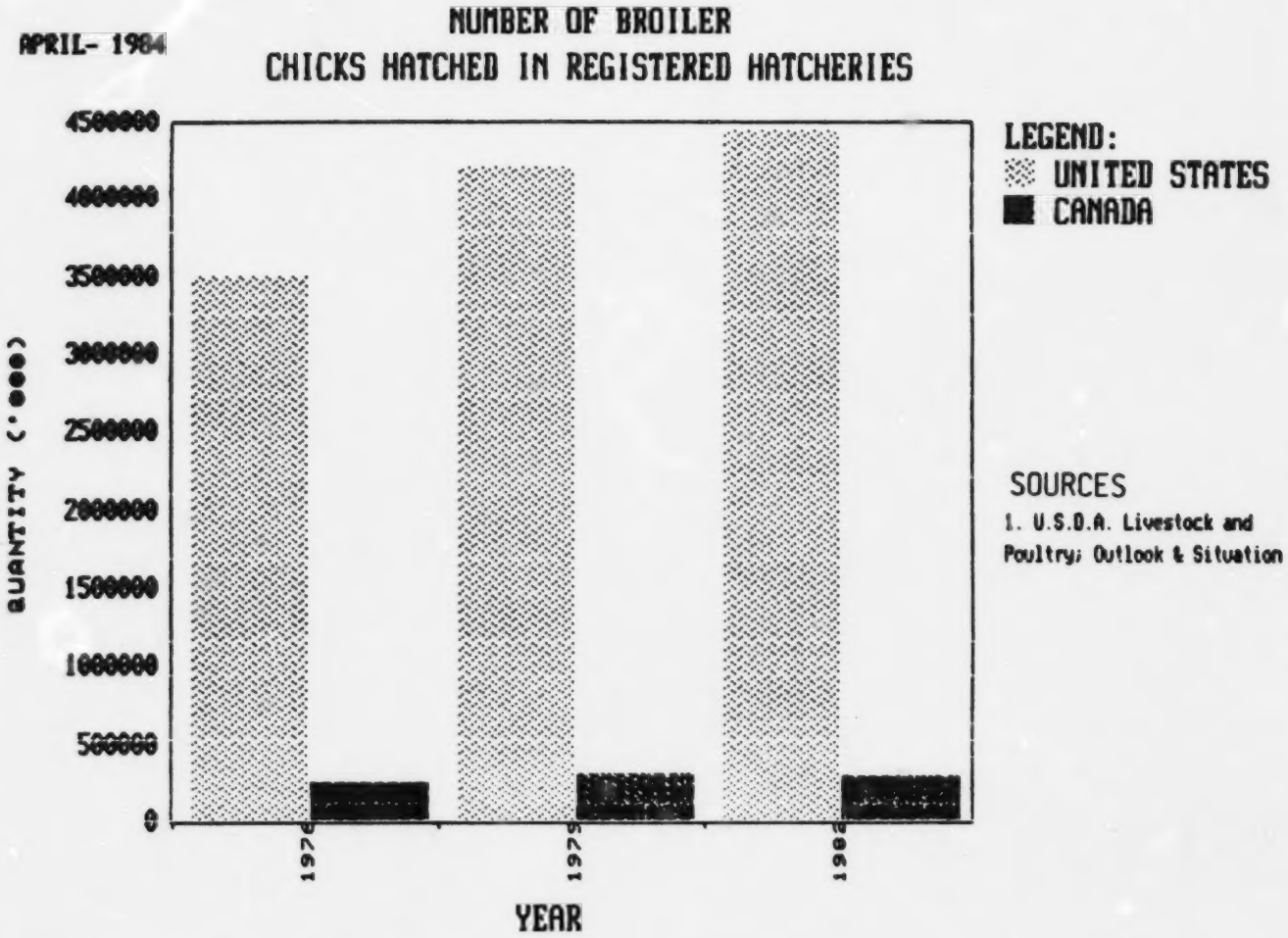
Sources: Agriculture Canada, Hatchery Review, various issues.

U.S. Department of Agriculture, Crop Reporting Board SRS, Annual Price Summary, p. 144.

U.S. prices converted to Canadian funds at average of noon spot rates for each quarter.

APPENDIX 2

GRAPH 1



APPENDIX 3

CORRELATION OF PRICE CHANGES

INDEPENDENT VARIABLE	DEPENDENT VARIABLE		CHICKS COEFFICIENT OF CORRELATION	HATCHING EGGS COEFFICIENT OF CORRELATION
Ontario	Quebec	=	92.1%	78.1%
Ontario	Manitoba	=	85.6%	77.4%
Ontario	Saskatchewan	=	51.2%	76.8%
Ontario	Alberta	=	72.2%	68.4%
Ontario	Atlantic Prov.	=	70.5%	72.2%
Ontario	Alberta	=	72.2%	68.4%
Ontario	B.C.	=	88.9%	60.1%

Source: Agriculture Canada, Hatchery Review

APPENDIX 4

TABLE 1
INTERPROVINCIAL SHIPMENTS OF BROILER CHICKEN HATCHING EGGS
(no. of eggs)

	B.C.	ALBERTA	SASKATCHEWAN	MANITOBA	ONTARIO	QUEBEC	ATLANTIC PROVINCES	CANADA	% PRODUCTION
1978	516,305	0	0	234,504	1,720,321	2,602,508	164,368	5,238,006	1.5
1979	560,198	280,980	5,400	594,140	1,264,741	5,603,002	553,690	8,961,871	2.2
1980	304,700	1,077,113	1,598,612	1,395,604	915,678	1,465,787	1,181,156	7,938,650	2.0
1981	396,087	694,440	0	1,822,132	1,570,304	448,297	2,076,015	7,007,075	1.8
1982	456,229	448,580	39,600	369,171	1,313,062	338,853	5,270,565	8,236,060	2.1

Source: Agriculture Canada, Hatchery Review, various issues.

APPENDIX 4

TABLE 2
INTERPROVINCIAL SHIPMENTS OF CHICKS FOR BROILER PRODUCTION
(no. of chicks)

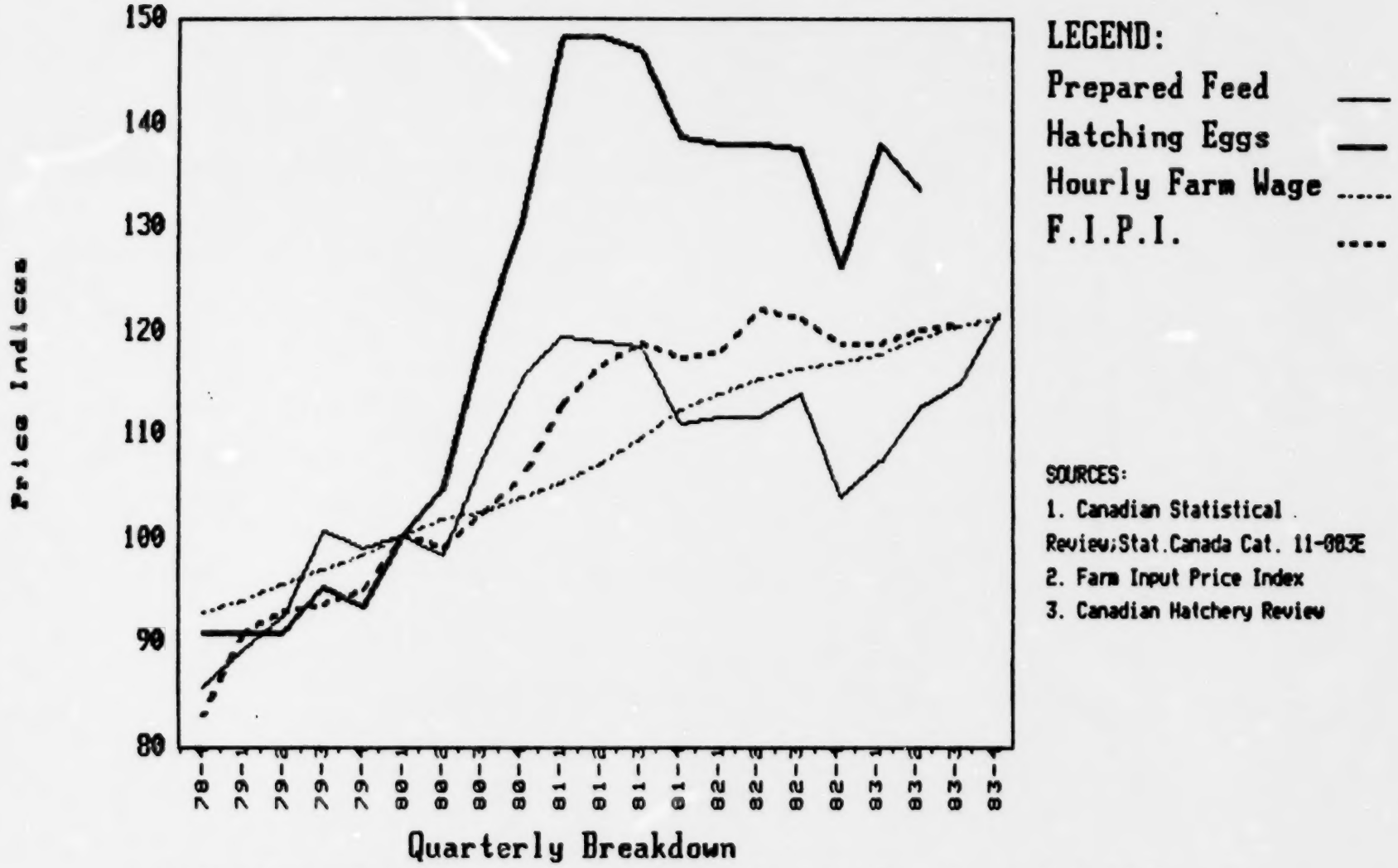
	B.C.	ALBERTA	SASKATCHEWAN	MANITOBA	ONTARIO	QUEBEC	ATLANTIC PROVINCES	CANADA	% PRODUCTION
1978	17,280	411,143	17,095	404,796	3,128,769	2,998,358	1,690,356	8,667,797	3.1
1979	16,400	609,614	34,802	761,873	1,655,556	4,215,418	4,798,800	12,092,463	3.9
1980	41,146	631,244	19,115	651,655	627,388	3,304,470	4,186,854	9,461,872	3.1
1981	33,476	1,627,034	30,494	774,815	588,194	4,254,723	4,407,560	11,716,296	3.8
1982	0	1,238,855	112,756	481,100	707,187	4,930,089	1,666,896	9,136,883	3.4

Source: Agriculture Canada, Hatchery Review, various issues.

APPENDIX 5

MAY 1984

PRICE MOVEMENT OF HATCHING EGGS AND MAJOR COST INPUTS*



SOURCES:

1. Canadian Statistical Review;Stat.Canada Cat. 11-003E
2. Farm Input Price Index
3. Canadian Hatchery Review

*The major cost inputs are indices taken from the Farm Input Price Index. The cost of producing hatching eggs is unavailable. Consequently the hatching prices are indicative only of volatility.

APPENDIX 6

CANADIAN BROILER HATCHING EGG PRODUCERS PROPOSED BUDGET

The following is a preliminary estimate of the kind of budget that would be required to operate the proposed agency for broiler hatching egg producers.

1.	Directors Remuneration (4 meetings/yr. x 2 days x 5 members x $140.00/day)		$ 5,600.00
2.	Executive Remuneration (12 meetings/year x 1 day x 4 members x $140.00/day)		6,720.00
3.	Chairman Remuneration (24 days x $150.00)		3,600.00
4.	Living Allowances		11,000.00
5.	Travel Expenses (52 tickets x average $700.00)		36,400.00
6.	Legal Fees		6,000.00
7.	Office Rental ($650.00/month)		8,000.00
8.	Telex and Telephone		10,000.00
9.	Office Supply		10,000.00
10.	Office Furniture (Rental or Amortized)		3,000.00
11.	Misc.		6,000.00
12.	Salaries	General Manager	60,000.00
		Secretary	20,000.00
13.	Manager's Travel		10,000.00
14.	TOTAL		$196,320.00

NOTE: As we are examining some different situations at the present time, there are no expenses shown for inspectors.

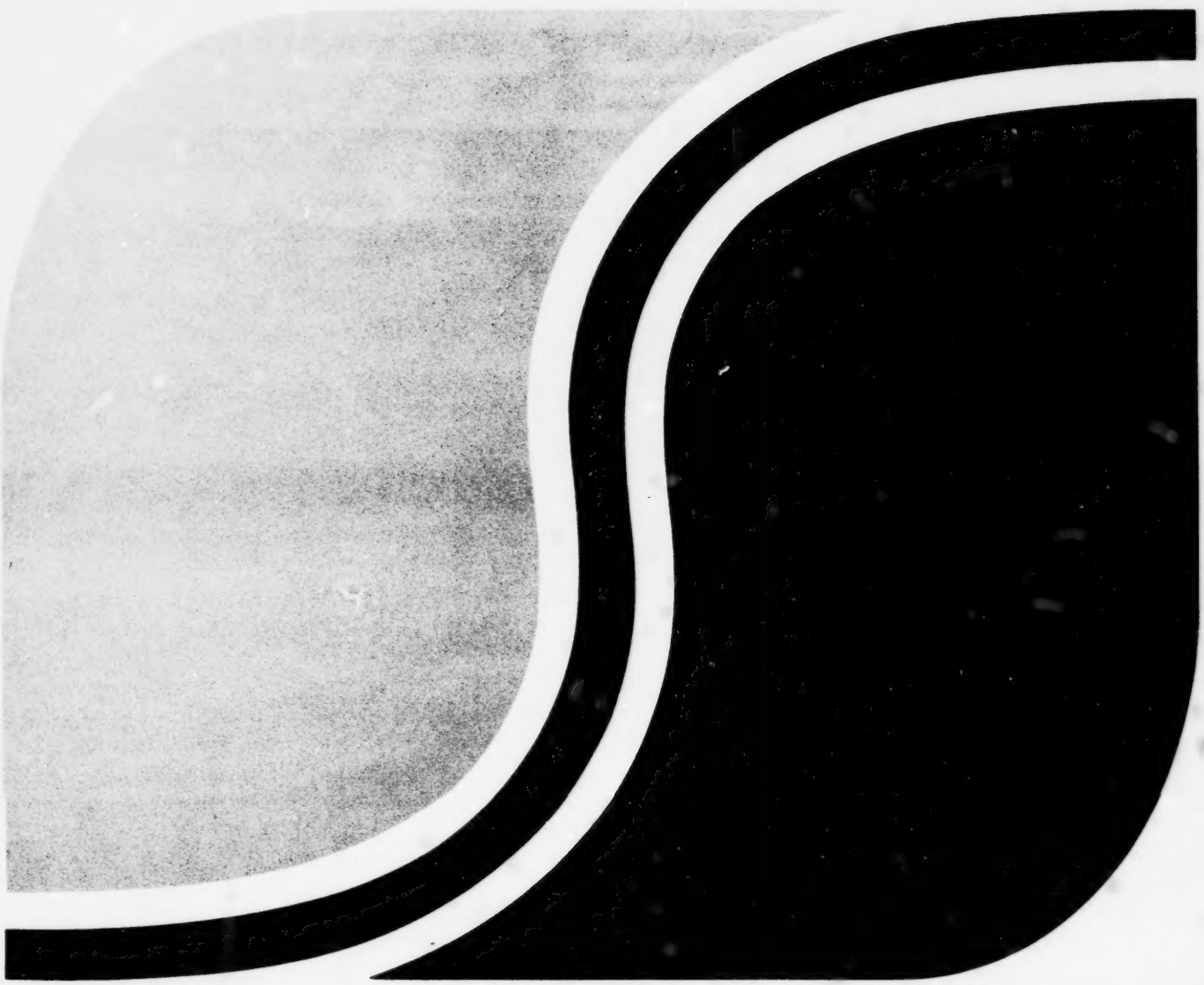
Source: Canadian Broiler Hatching Egg Producers Association, Appendix 33.

National
Farm Products
Marketing Council

Conseil national
de commercialisation
des produits agricoles

OEUFS D'INCUBATION À CHAIR

RAPPORT DE L'AUDIENCE PUBLIQUE
LE 23 MAI 1984



Le Conseil national de commercialisation des produits agricoles a été créé en 1972 aux termes de la Loi sur les offices de commercialisation des produits de ferme; son mandat consiste à superviser les offices chargés d'appliquer les plans nationaux et régionaux de commercialisation. La Loi autorise les producteurs agricoles (autres que ceux du lait industriel et du blé) à élaborer des plans nationaux ou régionaux de commercialisation. Seuls les oeufs et la volaille peuvent faire l'objet d'un plan comprenant la gestion des approvisionnements. On compte aujourd'hui trois offices canadiens de commercialisation (oeufs, dindon et poulet).

La supervision de ces offices suppose que le Conseil tienne le Ministre de l'Agriculture informé de tout ce qui touche leur création, leur fonctionnement et leur rendement. Le Conseil travaille de concert avec les organismes et les gouvernments provinciaux à promouvoir des méthodes plus efficaces de mise en marché des produits réglementés, et ce tant au pays qu'à l'étranger. Le Conseil dispose du pouvoir de convoquer des audiences publiques consacrées à toute question relative aux activités ou à un aspect des activités d'un office ou encore à des projets d'établissement d'un nouvel office. Dans le cadre de ces audiences, le Conseil est nanti des mêmes pouvoirs qu'un commissaire aux termes de la Partie I de la Loi sur les enquêtes.

TABLE DES MATIÈRES

		PAGE
Lettre de transmission		2
I	Introduction	3
II	Les audiences	4
	- Résumé de la proposition	4
	- Résumé des interventions	4
III	Analyse de la proposition	9
	A. Appui des producteurs	9
	B. Structure de l'industrie	10
	C. Nature et étendue des problèmes de l'industrie	11
	D. Activités et budget de l'office projeté	16
	E. Conclusions	17
IV	Autres considérations	19
	A. Solutions de rechange au projet	19
	B. Représentation des couvoiriers	19
	C. Valeurs des contingents et politiques de contingentement	20
	D. Formule de calcul des coûts de production	21
	E. Supervision du Conseil	21
	F. Participation à l'office	21
V	Recommandations	23
Annexes		25

National Farm Products Marketing Council
Conseil national de commercialisation des produits de ferme

le 23 mai 1984

NOTE DE SERVICE A: L'Honorable Eugene F. Whelan
Ministre de l'Agriculture

DE: S. June Menzies
Présidente

OBJET: Oeufs d'incubation à chair - Rapport de l'audience publique

J'ai le plaisir de présenter le rapport du Conseil national de commercialisation des produits agricoles sur les avantages escomptés de la formation d'un office national de commercialisation des oeufs d'incubation à chair.

La Présidente
Conseil national de
commercialisation des
produits de ferme

S. June Menzies

300 Sparks Street
2nd Floor, Centre Building
Place de Ville
Ottawa, Ontario
K1R 7S3

300, rue Sparks
2e étage, Édifice du Centre
Place de Ville
Ottawa (Ontario)
K1R 7S3

I INTRODUCTION

En vertu de la Loi sur les offices de commercialisation des produits de ferme (la Loi), une des principales fonctions du Conseil national de commercialisation des produits de ferme (le Conseil) est de "conseiller le Ministre sur toutes questions relatives à la création et au fonctionnement des offices en vertu de la présente Loi en vue de conserver et de promouvoir une industrie agricole efficace et concurrentielle".

En octobre 1983, l'Association canadienne des producteurs d'oeufs d'incubation à chair (l'Association) a présenté au Conseil un projet de création d'un plan national de commercialisation doté des pleins pouvoirs de gestion des approvisionnements conformément à l'article 23 de la Loi.

La Loi exige que le Conseil tienne une enquête publique "au reçu d'une requête écrite émanant d'une ou de plusieurs associations représentant un nombre appréciable de personnes qui s'occupent de la culture ou de la production du ou des produits de ferme au Canada ou s'il en est requis par le Ministre". Le Conseil doit transmettre ses recommandations au Ministre, en énonçant les modalités du plan de commercialisation "lorsque à son avis il est opportun de conférer à un office le pouvoir d'exécuter un tel plan". L'enquête publique a pour objectif d'étudier le pour et le contre de la création d'un office, en donnant à toutes les parties intéressées la possibilité de faire valoir leur point de vue.

Le gouverneur en conseil peut annoncer publiquement la création d'un office lorsqu'il est convaincu qu'une majorité des producteurs de la denrée concernée sont en faveur de la création d'un tel office.

Les membres de l'Association ont pressenti le Conseil pour la première fois en juin 1981 sur la possibilité de former un office national et sur les modalités de soumission d'un projet au Conseil. L'année suivante, des discussions ont eu lieu entre le Conseil, le personnel et les représentants des producteurs concernant la nature et l'étendue des problèmes auxquels sont confrontés les producteurs canadiens d'oeufs d'incubation à chair, les solutions éventuelles et les modalités d'une soumission au Conseil. L'Association, qui représente les six associations provinciales du Québec, de l'Ontario et de l'Ouest, a approuvé à l'unanimité, lors d'une réunion en septembre 1982, une requête portant sur la création d'un office national.

Sept mois plus tard, en mars 1983, la première version du projet était prête.

L'Association a officiellement déposé son projet au Conseil le 13 octobre 1983 et lui a demandé de tenir des audiences publiques. La direction du Conseil a accepté et publié un avis d'audience publique le 1er novembre 1983.

Les séances de l'audience publique ont eu lieu les 6 et 7 décembre 1983 à Ottawa et le 9 décembre 1983 à Calgary. Une dernière séance a eu lieu le 27 janvier 1984 à Ottawa.

Durant les audiences publiques, 39 intervenants ont pris la parole. Vingt-et-un étaient en faveur du projet, 15 l'appuyaient sous différentes réserves et 3 y étaient opposés.

II LES AUDIENCES

RÉSUMÉ DE LA PROPOSITION

Les éléments essentiels de la proposition avancée par l'Association canadienne des producteurs d'oeufs d'incubation à chair sont les suivants:

a) la création d'un office national pour les oeufs d'incubation à chair, investi des pouvoirs de

- déterminer le marché global (total) des oeufs d'incubation à chair et attribuer des contingents globaux équitables aux provinces;
- définir des critères d'attribution des contingents en sus de la base (croissance du marché);
- déterminer les prix au producteur à l'aide de formules de coût de production établies par les offices provinciaux;
- réglementer le commerce interprovincial et extérieur et recueillir des renseignements sur les marchés interprovinciaux et les exportations d'oeufs d'incubation et de poussins;
- gérer les excédents en élaborant un programme de retrait des excédents et contrôler les ventes d'excédents au niveau interprovincial.

b) La réglementation des importations (ce pouvoir ne relève pas de la Loi sur les offices de commercialisation des produits de ferme, mais de la Direction générale des relations commerciales particulières du ministère des Affaires extérieures; cette réglementation est permise par l'Article XI de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) pour les denrées produites et commercialisées en vertu d'un plan national de gestion des approvisionnements).

c) L'Office doit être le premier réceptionnaire de tous les oeufs d'incubation et poussins importés.

d) Les associations provinciales font fonction d'agents de l'Office.

e) L'Office serait composé d'un administrateur de chaque province participante, celui-ci étant nommé par sa propre association provinciale et ayant droit à une voix.

RÉSUMÉ DES INTERVENTIONS

PRODUCTEURS

Le **Syndicat spécialisé des producteurs d'oeufs d'incubation du Québec,** qui a été créé en 1981 en vertu d'un plan provincial, a appuyé la création sans délai d'un office national, invoquant la situation financière précaire des producteurs qu'il représente. Cette situation est principalement attribuée aux importations à bas prix, les prix au producteur tombant en dessous des coûts de production.

L'Ontario Broiler Chicken Hatching Egg Producers Association a réclamé la prompte création d'un office national en vue de soulager les problèmes de ce secteur. L'existence d'offices nationaux dans d'autres secteurs de l'industrie de la volaille et l'efficacité à long terme des offices provinciaux de commercialisation des oeufs d'incubation constituaient d'autres raisons pour cette association d'appuyer le plan projeté.

L'Ontario Broiler and Roaster Hatching Egg and Chick Commission demanda qu'on agisse promptement et émit une réserve à l'effet que le plan devrait porter à la fois sur les oeufs et les poussins et inclure les représentants des couvoiriers comme membres à part entière. Elle ne pouvait pas appuyer pleinement le principe du premier réceptionnaire.

Le Manitoba Broiler Hatching Egg Producers Association appuie fortement le projet, car, bien que cette province ne soit pas directement touchée par les problèmesrelatifs à l'importation des oeufs et des poussins, on pense que l'effondrement des prix dans le centre du Canada se répercute dans le restant du pays et que les marchés traditionnels sont menacés.

Le Saskatchewan Broiler Hatching Egg Producers Association a appuyé le projet comme un bon moyen de sauvegarder le secteur, se référant à une baisse de 66% du nombre des troupeaux entre 1972 et 1982. On a fait état de ce que le contingent de base attribué à cette province dans le cadre du plan projeté, 67 000 poules, était trop bas, la moyenne de cinq ans de la période 1979-1983 étant de 75 000 (85 000 en 1983) et que le plan ne tenait pas compte des activités des couvoirs saisonniers. En ce qui a trait à l'effet d'entraînement des importations à bas prix dans le centre du Canada, cette association a maintenu que cela avait indirectement entrainé des rendements insuffisants en Saskatchewan et que les oeufs et les poussins excédentaires introduits dans la province pourraient constituer une menace pour la santé des troupeaux.

L'Alberta Hatching Egg Marketing Board est demeuré neutre sur cette question, attendant que les producteurs confirment par plébiscite la poursuite de ses opérations au-delà du 30 juin 1984. Cependant, l'Office a rappelé que les échanges interprovinciaux n'avaient pas beaucoup d'importance pour l'Alberta et que la province était géographiquement isolée de la concurrence américaine.

Le British Columbia Hatching Egg Producers Association a appuyé la création de l'office car celui-ci apporterait la communication, la coordination et la coopération dont le secteur a grand besoin et permettrait d'éliminer les effets perturbateurs des importations sur la production et les prix au producteur au Canada. Cependant, on était d'avis que le retrait des excédents devrait relever des provinces en raison du coût élevé d'un programme national.

Des producteurs d'oeufs d'incubation particuliers nous ont adressé plusieurs mémoires, tous en faveur de la création d'un office national, dans le but de stabiliser le secteur, de rehausser les profits, de contrôler les importations et de mettre un frein à l'intégration verticale par les couvoiriers.

Presque tous les représentants des producteurs perçoivent l'office proposé comme un moyen de sauvegarder l'entreprise agricole familiale.

COUVOIRIERS

L'Association des couvoiriers du Québec a apporté un appui nuancé au projet de création d'un office national, déclarant que le retrait des excédents relevait des couvoiriers plutôt que des producteurs et s'objectant aux restrictions du commerce interprovincial.

L'Ontario Hatcheries Association y a également apporté un appui nuancé, déclarant qu'un tel plan ne pouvait être applicable que si l'on y incluait les couvoiriers, puisque les poussins d'un jour représentent le produit final. A l'appui du plan, cette association convenait que les revenus des producteurs étaient trop faibles et que le prix des oeufs d'incubation en Ontario était relié directement au prix des importations américaines, mais a déclaré que les couvoiriers avaient besoin d'importer une certaine quantité de produits des Etats-Unis pour survivre. Elle a déclaré qu'elle ne pouvait pas appuyer le principe du premier réceptionnaire et a exprimé des

doutes sur l'applicabilité des règlements sur les contingents et le commerce interprovincial, ainsi que sur les méthodes de planification et de prise de décision proposées. Elle a appuyé une commission nationale des oeufs d'incubation et du poulet.

Le Manitoba Hatchery Association a apporté un appui nuancé au plan, faisant état de plusieurs préoccupations, en particulier en ce qui a trait au manque de représentation des couvoiriers dans l'office, aux restrictions des échanges interprovinciaux et à l'incertitude quant aux effets sur les couvoirs saisonniers.

Des trois couvoiriers particuliers ayant soumis des mémoires - Agnew Chicks de Calgary, Maple Leaf Mills et Ralston-Purina Canada Inc. - seul Agnew Chicks a dépêché un représentant pour présenter son mémoire aux audiences et répondre aux questions du jury. Maple Leaf Mills a cependant répondu par écrit à un questionnaire.

Tout en ne s'opposant pas au principe de la création d'un office national, la société **Agnew Chicks** avait pour principale préoccupation l'incidence des mesures de l'office sur la qualité des poussins et la rentabilité et l'efficacité des couvoiriers, ainsi que les répercussions sur les producteurs de poulet à griller. On était d'avisque les règlements sur le commerce interprovincial et extérieur devraient être suffisamment souples pour permettre l'accès à des produits de première qualité.

La société **Maple Leaf Mills** (couvoirier produisant plus de 20 millions de poussins par an) a apporté provisoirement son appui au projet en raison des faibles revenus des producteurs, de la perturbation de la production canadienne par les importations et du besoin d'améliorer la communication et la planification dans le secteur. Cependant, elle était d'avis que la coordination de la planification ne serait possible que par une représentation égale des couvoiriers au sein de l'office et que si les poussins, de même que les oeufs, étaient inclus dans le plan, le prix des poussins étant déterminé par une formule de coût de production. Une autre condition était que les couvoiriers devraient être libres de planifier leur production indépendamment dans le cadre du système d'attribution des contingents. Ses préoccupations portaient aussi sur les ambiguïtés contenues dans le projet de règlements sur le commerce interprovincial.

Comme la société **Ralston-Purina Canada Inc.** a basé sa croissance entièrement sur les importations des Etats-Unis, sa principale inquiétude face au projet portait sur la possibilité d'entrave à son accès continu aux importations.

OFFICES NATIONAUX EXISTANTS

L'Office canadien de commercialisation du poulet était d'avis que le projet est complet et faisable et estimait qu'il atteindrait ses objectifs de stabilisation des prix et de la production. L'Office a fait part de certaines préoccupations touchant la nécessité de corriger les délais de prévision de la demande, l'incidence possible de la fixation des prix des oeufs d'incubation à l'aide de formules de coût de production basées sur les prix aux producteurs de poulet à griller et les ambiguïtés contenues dans les règlements projetés sur le commerce interprovincial. L'OCCP a également fait part de ses doutes quant à la faisabilité des dispositions administratives et de partage des coûts proposées par l'Association canadienne des producteurs d'oeufs d'incubation à chair pour les deux offices.

L'Office canadien de commercialisation du dindon a appuyé le projet mais a remis en cause le principe de premier réceptionnaire pour toutes les importations, estimant qu'il devrait être réservé exclusivement aux importations supplémentaires.

L'Office canadien de commercialisation des oeufs a apporté un appui de principe au plan tout en émettant des préoccupations relatives au programme projeté de retrait des excédents qui, croit-on, suite à l'allongement des délais de prévision de la demande par l'OCCP, ferait naître des divergences entre les deux offices. Par ailleurs, afin de rendre le projet acceptable, la proclamation instituant la création de l'OCCO devrait être modifiée, car elle donne à cet organisme le mandat de réglementer actuellement tous les oeufs. L'OCCO a émis des doutes quant à la capacité des auteurs du projet de maintenir leur plan de commercialisation autonome tout en demeurant au sein de l'OCCO.

ORGANISMES DE COMMERCIALISATION DES PRODUITS AGRICOLES

L'Association canadienne des producteurs d'oeufs d'incubation, de poussins et de poulettes de ponte destinés à la production des oeufs de consommation a appuyé le projet, soulignant qu'il s'agit là d'un secteur à grande intensité de capital et de main-d'oeuvre et affligé de niveaux de prix indirectement fixés par les importations écoulées à rabais.

L'Union des producteurs agricoles a appuyé le projet et présenté des preuves à l'appui de faillites de quatre producteurs d'oeufs d'incubation du Québec.

L'Alberta Commercialisation Egg Producers Association (VOLBEC) a déclaré qu'elle ne pourrait pas s'opposer à un plan de gestion des approvisionnements pour un autre groupe d'agriculteurs alors qu'elle-même dispose d'un tel plan; toutefois elle est préoccupée par la disponibilité des approvisionnements après la mise en oeuvre du plan, la qualité des oeufs et des poussins et par les ambiguïtés contenues dans les règlements projetés visant les échanges interprovinciaux.

L'Alberta Commercial Egg Producers Association a exprimé des préoccupations quant aux effets éventuels de la création de l'office sur leur marché s'il devait en résulter l'écoulement des excédents d'oeufs d'incubation sur le marché des oeufs de consommation.

En Colombie-Britannique, **le B.C. Federation of Agriculture, le B.C. Chicken Growers Marketing Board et le B.C. Chicken Growers Association** ont tous appuyé le projet de création d'un office national. L'Association des producteurs de poulets était d'avis qu'un secteur local des oeufs d'incubation stable dans le cadre d'un plan national atténuerait les risques pour la santé, améliorerait la rentabilité à la production et profiterait aux sociétés canadiennes d'aliments du bétail et de matériel agricole. L'Office de commercialisation des poulets, où les producteurs d'oeufs d'incubation à chair sont en minorité, était d'avis que l'office projeté permettrait d'appuyer les efforts de l'Office canadien de commercialisation des poulets. Cependant, il ne pourrait appuyer un programme national de retrait des excédents, recommandant plutôt des mesures d'élimination précoce des troupeaux.

AUTRES PARTIES INTERESSEES

La seule régie provinciale à présenter un mémoire, le **Conseil de commercialisation des produits naturels du Manitoba,** a appuyé le projet d'office national qui selon lui permettrait aux producteurs d'obtenir une rémunération de leur travail et un rendement sur leur investissement satisfaisant, à condition que l'office soit réellement le premier réceptionnaire des importations afin d'éviter une diminution des profits par l'importation de produits inutiles.

La société **Farm Papers Limited** (éditeur du Canada Poultryman) recommande fortement la prompte création de l'office afin d'éviter que des records d'importation ne soient établis par le gonflement de la demande durant les délais nécessaires à la négociation des contingents d'importation avec les Etats-Unis. Bien que le mémoire ait énoncé que les producteurs d'oeufs d'incubation à chair devraient bénéficier des mêmes possibilités de gestion nationale des approvisionnements que les autres secteurs de l'industrie de la volaille, il a soulevé des préoccupations en ce qui concerne les difficultés qui pourraient survenir avec

l'Office canadien de commercialisation des poulets relativement à la prévision de la demande et aux effets sur les races de poule utilisées. Elle a également fortement recommandé la constitution d'une base de données exactes pour le démarrage des activités de l'office.

Le directeur du **Bureau de la politique de concurrence du Ministère de la Consommation et des Corporations** a présenté un mémoire mais n'a pas assisté aux audiences. Il s'est opposé à la mise en oeuvre du projet, déclarant que le plan n'était pas réalisable et que les allégations des auteurs concernant les bas prix et l'augmentation des importations étaient vagues et non fondées. Il s'est référé à des statistiques du Ministère de l'Agriculture du Canada indiquant que les prix avaient augmenté de 2 à 13 % par an depuis 1980 et que les importations d'oeufs d'incubation avaient baissé de façon importante de 1978 à 1982. Le mémoire soutient également que la création d'un office national entraînerait l'augmentation de la valeur des contingents, ce qui aurait pour effet de décourager l'accès de nouveaux venus dans la profession, de balkaniser le marché canadien et de réduire la productivité et l'efficacité du secteur des oeufs d'incubation à chair. Ce plan entraînerait également des revenus excessifs pour les producteurs, exacerberait les conflits au sein du secteur et mènerait à la hausse des prix à la consommation.

L'Association des consommateurs du Canada était également opposée au projet, alléguant le manque de preuves à l'appui des assertions des auteurs à l'effet qu'il fallait un office pour résoudre les problèmes du secteur. L'Association a émis des doutes sur le niveau de l'appui des producteurs au projet et a fait part de ses préoccupations concernant d'une part l'apparition de valeurs de contingent, qui se ferait au désavantage des petits producteurs et entraverait l'entrée de nouveaux producteurs dans le secteur, et d'autre part la capacité du Conseil de protéger les intérêts des consommateurs compte tenu des pouvoirs excessifs qui seraient accordés aux producteurs dans le cadre du plan.

Le mémoire du **Dr J.D. Forbes,** professeur à l'Université de la Colombie-Britannique, est venu renforcer l'opposition au plan, invoquant le manque de fondement des allégations quant au besoin de création d'un office, l'insuffisance des pouvoirs de contrôle du Conseil, les politiques d'attribution des contingents en sus de la base et l'absence d'étude de solutions de rechange moins coûteuses et moins contentieuses pour aider les producteurs d'oeufs d'incubation à chair. Le Dr Forbes estime que les plans de commercialisation ne profitent qu'aux gros producteurs, qui peuvent réaliser des économies d'échelle, et propose à la place un plan d'assurance à participation libre, analogue à un projet récemment proposé pour les viandes rouges. Le Dr Forbes ne s'est pas présenté à l'audience.

III ANALYSE DE LA PROPOSITION

Pour analyser la proposition, le Conseil a procédé comme suit:

A. déterminer dans quelle mesure les producteurs appuient la proposition;

B. analyser la structure de l'industrie et sa relation avec les autres secteurs;

C. déterminer la nature et la portée des problèmes actuels de l'industrie;

D. voir si la structure proposée pourra assurer la bonne marche d'un organisme national capable d'atteindre ses objectifs statutaires;

E. déterminer dans quelle mesure la proposition peut aider à résoudre les problèmes soulevés;

A. APPUI DES PRODUCTEURS

Le premier indice de l'appui des producteurs à la proposition est apparu lors d'une réunion de l'Association tenue en septembre 1982. Les représentants des six organismes provinciaux (le Québec et ses voisines de l'Ouest) votèrent à l'unanimité en faveur de l'élaboration d'un plan national.

Pendant la réunion, l'Association s'est également basée sur des pétitions distribuées dans quatre provinces (le Québec, l'Ontario, le Manitoba et la Colombie-Britannique) pour confirmer l'appui des producteurs.

Le Conseil a procédé à l'analyse des pétitions et rejeté le nom des pétitionnaires qui n'apparaissaient pas sur les listes des titulaires éventuels de contingents fournies par différents organismes de producteurs provinciaux.

On a étudié attentivement les pétitions afin de ne garder qu'une signature lorsque plusieurs membres d'une même famille représentant une seule unité de production d'oeufs d'incubation, titulaire actuelle ou éventuelle d'un contingent, avaient signé.

En comparant le nombre de signatures conservées au nombre approximatif de producteurs d'oeufs d'incubation à chair au Canada, il est apparu que 52,3 pour cent des producteurs avaient signifié leur appui à la proposition en signant les pétitions; le pourcentage des producteurs favorables à la proposition variait entre 27 pour cent au Manitoba et 83,3 pour cent en Ontario. (Il convient de noter cependant que la majorité des producteurs manitobains soutiennent la création d'une commission sur les poussins et les oeufs d'incubation.) On peut trouver les résultats finaux pour chaque province au tableau 1 de l'annexe _____.

Pour faire son étude des pétitions, le Conseil a utilisé des listes fournies par l'Association, sur lesquelles figurait apparemment le nom de personnes n'appartenant plus au domaine de la production. La résolution finale dépendra de la politique sur les contingents provinciaux, maintenant en cours d'élaboration.

Il faut préciser que durant la séance, aucun producteur d'oeufs d'incubation à chair et aucune association ne se sont opposés à la proposition.

Conclusion

Le Conseil considère qu'il a recueilli suffisamment de données préliminaires pour lui permettre de conclure qu'une importante majorité de producteurs est en faveur de la création d'un organisme national, mais que la

preuve définitive n'apparaîtra que lors de l'établissement des contingents provinciaux et dans la volonté de chaque province de participer à cet organisme.

B. STRUCTURE DE L'INDUSTRIE

i) Secteur primaire

Selon les renseignements fournis au Conseil, on compte quelque 323 producteurs d'oeufs d'incubation à chair dans les six provinces que constituent le Québec et ses voisines de l'Ouest. La taille de leur troupeau varie entre 487 et 110 728 volailles. Les moyennes provinciales par troupeau vont de 3 084 au Manitoba à 12 398 au Québec. On estime que pour être viable, une entreprise familiale vouée exclusivement à la production d'oeufs d'incubation doit posséder un minimum de 8 000 à 8 500 volailles.

On rapporte qu'il existe en plus 10 producteurs au Nouveau-Brunswick. Aucun chiffre n'a été fourni au Conseil concernant les autres provinces de l'Atlantique.

On a informé le Conseil que de tous les producteurs mentionnés, 12 en Ontario et les 10 du Nouveau-Brunswick sont ce qu'on appelle des producteurs payés à l'unité, c'est-à-dire que les couvoiriers fournissent les volailles, la nourriture, etc. et que les producteurs garantissent les installations, l'exploitation et la main-d'oeuvre. Les couvoiriers paient le producteur pour chaque poussin né des oeufs produits. (Le paiement par poussin né est la base habituellement utilisée par les couvoiriers pour payer les producteurs d'oeufs d'incubation à chair du secteur primaire.) Il faut noter que le fait d'être un producteur payé à l'unité n'empêche aucunement l'octroi d'un contingent de production ou la participation à un système provincial ou national de commercialisation.

Le regroupement national des producteurs d'oeufs d'incubation à chair est relativement nouveau. L'Association ne fut formée qu'en 1981 et a reçu ses lettres patentes le 3 novembre 1982.

Leur association en offices ou en commissions officiels de commercialisation à l'échelle provinciale est aussi un fait assez nouveau.

Depuis 1973, les producteurs d'oeufs d'incubation à chair de la Colombie-Britannique occupent une place minoritaire au sein de l'Office provincial de commercialisation du poulet. Au Québec (depuis le 29 juin 1981) et en Alberta (depuis le 12 mai 1982), des offices indépendants ont été formés. En Ontario, on a fondé une commission présidée par un tiers, dont 50 pour cent des membres sont des producteurs d'oeufs et 50 pour cent des couvoiriers (5 juillet 1983). Le Manitoba procède présentement à la création d'une commission semblable. La Saskatchewan a entrepris la formation d'un office indépendant. Il convient de noter que les producteurs de l'Alberta auront bientôt à voter sur le maintien de leur office. Au Nouveau-Brunswick, le ministre de l'Agriculture a déclaré dans une lettre qu'il est en faveur de la formation d'un office provincial.

ii) Secteur des couvoiriers

Sur un total de 139 couvoiriers au Canada, 44 se consacrent aux poussins qui serviront à leur tour à l'industrie du poulet de gril. Quelques-uns se limitent à la production de poulets de gril exclusivement, d'autres produisent aussi des poussins destinés à la ponte des oeufs de consommation, des dindonneaux et d'autres volailles naissantes. On trouve encore des "couvoirs saisonniers" produisant généralement des poussins pour les petits producteurs de poulets qui ne sont pas enregistrés.

Certains couvoiriers intégrés "en aval" se consacrent également à la production d'oeufs d'incubation et possèdent de 2 194 à 53 357 volailles. On estime que cette intégration représente de 40 à 44 pour cent des troupeaux dans le centre du Canada et 11 pour cent au Manitoba, alors que plus à l'ouest elle est inexistante, la moyenne nationale se situant entre 28 et 30 pour cent.

D'autres couvoiriers sont associés à la production de poulets de gril et aux différents paliers de transformation de ce poulet. Certains sont même des filiales de grandes entreprises actives dans plusieurs domaines.

iii) L'Office canadien de commercialisation du poulet (l'OCCP)

Les producteurs d'oeufs d'incubation à chair et les couvoiriers produisent tous deux en fonction d'une demande contrôlée, laquelle est définie principalement par l'OCCP et les conseils provinciaux qui en font partie. L'OCCP a pour mandat de fixer le volume total de poulets à produire et à mettre annuellement sur le marché au Canada. Il doit aussi répartir le volume total entre ses offices provinciaux. Ces derniers ont, de leur côté, à allouer un contingent de production à chacun des producteurs. Ces contingents sont sujets à une révision trimestrielle.

Les prévisions des besoins annuels effectuées par l'OCCP sont basées sur l'évaluation de la demande globale; elles tiennent en outre compte des produits de substitution, comme le porc, de la production qui n'est pas contrôlée et des importations.

L'OCCP autorise aussi certaines personnes à vendre du poulet sur les marchés interprovinciaux et sur les marchés d'exportation. Cette autorisation s'applique également aux personnes appartenant aux régions qui échappent à la réglementation. L'OCCP impose aussi annuellement des amendes pour la surproduction.

L'industrie primaire de la production des poulets est protégée par des contingents à l'importation. On a cependant la possibilité d'augmenter les importations pour pallier les pénuries causées par une sous-évaluation des besoins canadiens ou par l'augmentation imprévue de la demande.

En résumé, l'OCCP détermine en bonne part la demande canadienne totale en poulets de gril et, par conséquent, en oeufs d'incubation à chair.

C. NATURE ET ÉTENDUE DES PROBLÈMES DE L'INDUSTRIE

i) Problèmes reliés à la structure

Sans tenir compte de l'intégration des entreprises, on peut dire que la production d'oeufs d'incubation et la couvaison sont étroitement liées. Il est parfaitement impensable de produire des oeufs d'incubation sans s'assurer qu'un couvoirier les acceptera, que ce soit par une entente écrite ou verbale (comme cela se produit dans certains cas).

Les couvoiriers fournissent des conseils techniques à propos des installations, de l'alimentation et de la prévention des maladies, et procèdent à des inspections périodiques. Quelques couvoiriers s'occupent du transport des oeufs jusqu'aux couvoirs et de la vente des poussins aux aviculteurs.

Devant la croissance rapide de la production et de la consommation de poulets dans les années soixante-dix, les couvoiriers firent face à la demande en important des oeufs, en élevant leurs propres volailles et en faisant affaire avec des producteurs indépendants, qui améliorèrent à leur tour leurs installations.

Lors de la séance, on a déclaré au Conseil que les couvoiriers ont mis sur pied leurs propres troupeaux et encouragé les producteurs indépendants afin d'assurer un approvisionnement stable d'oeufs d'incubation de qualité et de réduire les risques de maladie; ils ont importé des oeufs d'incubation et des poussins pour faire face aux pointes dans la demande. Quelques convoiriers se sont approvisionnés totalement des producteurs indépendants, en partie du moins afin de bénéficier d'une certaine stabilité et de prévenir les maladies en ayant recours à différentes sources. Un seul a établi ses activités en fonction des importations.

Les oeufs d'incubation et les poussins ne peuvent demeurer longtemps inutilisés, ce qui rend les producteurs et les couvoiriers vulnérables à toute réduction imprévue de la demande. Il est aussi bien connu que la production d'oeufs d'incubation est un domaine qui utilise intensément la main-d'oeuvre et les denrées alimentaires. Le prix de la douzaine d'oeufs d'incubation est au moins deux fois plus élevé que celui des oeufs de consommation. Qu'elle soit entreprise par le producteur ou le couvoirier, la vente d'oeufs d'incubation pour la consommation ou la transformation entraîne toujours de fortes pertes.

Les producteurs d'oeufs d'incubation se plaignent du fait que les couvoiriers ont la possibilité de transmettre la plupart, sinon la totalité de leurs problèmes aux producteurs indépendants:

- en favorisant l'incubation des oeufs provenant de leur propre troupeau, ce qui réduit la possibilité d'incuber les oeufs des producteurs indépendants et, de ce fait, la rentabilité par poussin incubé;

- en ne faisant pas appel aux producteurs temporairement ou de façon permanente ou en réduisant les quantités prévues au contrat;

- en important ou en menaçant d'importer des oeufs d'incubation et des poussins afin de maintenir de faibles prix.

A leur tour, les couvoiriers se plaignent d'être eux aussi obligés par les circonstances de détruire leurs surplus de poussins, ou de se débarrasser de leurs surplus d'oeufs et de devoir assumer des pertes.

Il est difficile d'évaluer l'étendue de ces problèmes, mais tout indique qu'ils existent. On sait par exemple que ces dernières années certains producteurs ont perdu leur contrat avec les couvoiriers et ont dû fermer boutique. Il est possible que ceux-ci aient été, pour la plupart, de petits producteurs, plus coûteux pour les couvoiriers, ou des producteurs qui n'assuraient pas un bon taux d'éclosion ou un contrôle efficace des maladies. Quelques-uns auraient perdu des contrats parce qu'ils militaient en faveur d'un organisme national, mais ces assertions restent à prouver.

D'autres problèmes structuraux sont liés à la place qu'occupent les producteurs d'oeufs d'incubation et les couvoiriers par rapport à l'OCCP et aux offices provinciaux.

L'OCCP élabore ses plans selon un cadre de travail annuel sujet à des modifications trimestrielles. Les offices provinciaux, à condition qu'ils ne dépassent pas leur production annuelle maximale, sont presque totalement libres de faire varier la production à leur gré au cours de l'année. Les producteurs d'oeufs d'incubation et les couvoiriers, pour leur part, ont besoin d'une planification d'au moins 18 mois.

La vulnérabilité des producteurs d'oeufs d'incubation face aux aviculteurs, qui peuvent se contenter d'une planification à plus court terme, fut mise en évidence en 1981. Les aviculteurs de l'Ontario dépassèrent leurs contingents dans la première partie de l'année et réduisirent soudainement leur production dans la seconde moitié de l'année afin d'éviter des amendes de surproduction, lesquelles sont imposées sur une base annuelle.

Avec leur plan de travail de 18 mois et un cycle de production de plus de 12 mois, le seul moyen dont disposaient les producteurs d'oeufs d'incubation et les couvoiriers pour s'ajuster à une telle fluctuation de la demande fut de vendre le surplus d'oeufs à perte ou de tuer les poussins excédentaires.

Selon l'Association, d'étroites relations et une bonne coordination entre l'OCCP et l'organisme proposé règleraient une partie des problèmes. On n'a cependant fait aucune suggestion quant à la façon dont les producteurs d'oeufs d'incubation pourraient réduire leur cycle de travail à moins de 18 mois et dont l'OCCP pourrait augmenter le sien à plus d'un an.

La création de l'OCCP en 1979 mit fin à la croissance effrénée et souvent chaotique de la production de poulets au Canada. Il faut noter qu'un phénomène semblable se produisait simultanément aux Etats-Unis.

La Colombie-Britannique mise à part, les producteurs d'oeufs d'incubation n'avaient ni organisme structuré de commercialisation dans leur province, ni association nationale pour défendre leurs intérêts. Ils firent face à un marché réduit, sans structures leur permettant de se partager équitablement le marché ou leur conférant un pouvoir de négociation.

Le mouvement en vue de former une association nationale vit le jour lors d'une réunion des associations des provinces de l'Ouest en septembre 1980. Ils se rencontrèrent de nouveau à Winnipeg en avril 1981, cette fois en compagnie de l'Ontario et du Québec. Deux mois plus tard, en présence d'un observateur du Nouveau-Brunswick, ils se réunirent à Ottawa et présentèrent leurs problèmes au Conseil. L'Association reçut ses lettres patentes le 3 novembre 1982.

Tout comme le firent leurs collègues des Etats-Unis et les producteurs des domaines connexes, les producteurs d'oeufs d'incubation à chair semblent avoir pris trop d'ampleur à la fin des années soixante-dix en prévision d'une augmentation de la production et de la consommation du poulet.

Ce facteur ainsi que le décision des couvoiriers d'avoir moins recours aux producteurs à cause des coûts de service trop élevés et d'un faible rendement d'éclosion des oeufs auraient en partie causé la disparition d'un grand nombre de producteurs d'oeufs d'incubation au cours des dernières années. On évalue à 21 le nombre de faillites enregistrées en 15 mois à partir de janvier 1982. Durant la séance, les couvoiriers et les producteurs ont tous deux déclaré que les prix qui leur sont payés sont inadéquats.

ii) Problèmes liés à l'importation

Une des premières préoccupations de l'Association concerne les importations. L'importation d'oeufs d'incubation et de poussins en provenance des Etats-Unis est un élément perturbateur sur lequel on ne peut se fier. La seule menace d'importation peut avoir une influence néfaste. Quoiqu'il existe ailleurs, ce problème se fait surtout sentir dans le Canada central.

Les principales composantes de ce problème sont les coûts peu élevés des principaux producteurs américains, les ventes à prix d'écoulement des surplus périodiques aux Etats-Unis et l'usage de la menace d'importation par les couvoiriers et les producteurs de poulets afin de maintenir de faibles prix au Canada.

A premier abord, les effets néfastes des importations ne se reflètent pas dans les tendances observées ces dernières années.

Il existe trois sources de statistiques sur l'importation d'oeufs d'incubation et de poussins: Statistique Canada, Agriculture Canada et le U.S. Department of Commerce. En termes absolus, leurs résultats diffèrent, mais ils indiquent des tendances similaires. La présente analyse comprend à la fois les oeufs importés pour la production de poussins destinés aux éleveurs de poulets de gril et ceux importés à l'intention des producteurs d'oeufs d'incubation. Le même phénomène se présente au sujet de l'importation directe de poussins par les aviculteurs et par les couvoiriers pour la revente aux aviculteurs ou pour la distribution aux producteurs d'oeufs d'incubation.

Les statistiques des deux sources canadiennes indiquent une augmentation des importations d'oeufs et de poussins entre 1978 et 1979. Depuis ce temps, malgré quelques variations, les trois sources montrent une diminution des importations d'oeufs d'incubation à chair et une augmentation des importations de poussins à chair. (Tableau 1, annexe 2, page 26.)

Afin d'avoir une image globale, le Conseil a converti les importations d'oeufs d'incubation à chair, en un nombre équivalent de poussins, conservant un taux prudent d'éclosion de 75 pour cent Le total des deux valeurs combinées, soit les poussins et les oeufs convertis en poussins, obtenu à partir des trois sources montre une réduction des importations de poussins en provenance des Etats-Unis par rapport à l'approvisionnement total du Canada depuis 1979. (Annexe 2, tableau 2, page 27.) La réduction des importations en oeufs d'incubation à chair a donc été remplacée en partie par l'importation de poussins.

Il convient de noter que peu de faits ont été soulevés pour souligner l'incidence des ventes d'écoulement des produits américains, l'effet négatif des importations continuelles des Etats-Unis ou la menace d'importations. Quelques intervenants, qui affirmaient détenir des preuves, ont choisi de garder le silence lorsque le Conseil leur a appris qu'il ne pouvait leur donner de garanties formelles que ces informations demeureraient confidentielles.

Afin de bien comprendre, il est nécessaire de souligner un certain nombre d'autres facteurs.

L'industrie américaine du poulet de gril est dominée par de grandes entreprises dont plusieurs sont en fait des conglomérats ou regroupements d'entreprises. Quatre-vingt-quinze pour cent de ces entreprises s'occupent de toutes les phases du développement: de la production d'oeufs d'incubation à la transformation, à la transformation ultérieure et même à la vente au détail. A cause de la plus grande population et de la plus forte consommation par habitant aux Etats-Unis, l'industrie américaine est approximativement 15 fois plus importante que celle du Canada.

Il va de soi que l'écoulement d'une petite partie du surplus américain sur le marché canadien a d'importantes répercussions ici. En agriculture, un tout petit surplus peut affecter tout le marché. C'est d'autant plus vrai quand il s'agit de surplus d'aliments périssables comme les oeufs d'incubation et les poussins, car les producteurs doivent s'en départir rapidement. Ce trait caractéristique du marché pousse les producteurs américains à écouler leurs surplus, si petits soient-ils, sur les marchés étrangers.

Le point de vue des représentants des couvoiriers confirme les affirmations de l'Association et de ceux qui l'appuient quant aux effets des ventes périodiques des surplus américains à des prix d'écoulement et à l'influence générale et continuelle des prix américains sur les prix canadiens. Les producteurs de poulets menacent les couvoiriers d'avoir recours à l'importation afin d'obtenir de meilleurs prix.

Des facteurs d'ordre non pécuniaire peuvent aider à diminuer l'influence négative des importations sans toutefois l'enrayer totalement, par exemple l'assurance pour le couvoirier de pouvoir se procurer régulièrement des oeufs de bonne qualité et exempts de maladie.

Il convient de noter que si les prix étaient suffisamment bas pour faire concurrence aux importations, ces dernières n'augmenteraient pas.

Afin de confirmer son affirmation, le Conseil a comparé la corrélation entre les prix pratiqués au Canada et aux Etats-Unis. Entre 1979 et 1982, le rapport entre le prix moyen du poussin aux Etats-Unis et au Canada était de 89,9 pour cent, soit un pourcentage significatif du point de vue statistique. En Ontario, province probablement la plus sujette à l'influence des Etats-Unis, le rapport était de 89,4 pour cent pour la même période. (Annexe 2, tableau 6, page 31.)

De simples corrélations n'apportent pas de preuves évidentes quant à la cause et à l'effet, mais dans les circonstances, la grande ressemblance peut être interprétée comme une confirmation des affirmations faites à propos de l'influence des prix américains sur ceux du Canada.

Il a été impossible de mener une étude semblable à propos du prix des oeufs destinés à l'incubation, car le U.S. Department of Agriculture ne compile pas de données à ce sujet. Il semble qu'il n'y ait pas de marché intérieur pour la vente d'oeufs d'incubation, ce qui s'explique par le jumelage à grande échelle de la production d'oeufs d'incubation et de la couvaison.

Ce facteur expliquerait aussi le fait que l'approvisionnement en oeufs d'incubation en provenance des Etats-Unis soit peu fiable et que les oeufs soient vendus à prix bas et parfois même ridicules.

iii) Échanges interprovinciaux et fixation des prix

Dans sa présentation, l'Association a prétendu que les effets des importations au centre du Canada sur les prix tendaient à se propager à d'autres régions du pays par un "effet d'entraînement" provenant non seulement des expéditions interprovinciales d'oeufs et de poussins mais également des possibilités ou "menaces" d'expédition.

Cet effet, agissant en fonction inverse de la distance séparant la région du centre du Canada, a été confirmé par les associations provinciales de producteurs. Il semble que l'"effet d'entraînement" ne touche pas les producteurs de l'Alberta et de la Colombie-Britannique.

Les expéditions interprovinciales ne constituent qu'une faible proportion des oeufs et des poussins et sont demeurées relativement stables, tant en chiffre absolu qu'en pourcentage, durant la période 1978-1982.

Les expéditions interprovinciales d'oeufs d'incubation à chair sont passées de 5,2 millions (1,5% de la production totale) en 1978 à 8,2 millions (2,1%) en 1982, avec un sommet de 8,96 millions (2,2%) en 1979. (Annexe 4, tableau 1, page 34.)

Les expéditions interprovinciales de poussins sont passées de 8,7 millions (3,1%) en 1978 à 9,1 millions (3,4%) en 1982, avec un sommet de 11,7 millions (3,8%) en 1981. (Annexe 4, tableau 2, page 35.)

Les expéditions interprovinciales relativement faibles et stables d'oeufs d'incubation et de poussins ne constituent pas en elles-mêmes un fort élément d'appui à l'allégation d'influences interprovinciales sur les prix. Mais, compte tenu de la nature périssable de ces produits, de la distance séparant les marchés du centre et de l'ouest du pays, et probablement aussi de facteurs non reliés aux prix, ces faibles quantités ne sont pas suprenantes. Par ailleurs, tel qu'indiqué relativement aux importations, les expéditions ne risquent pas d'augmenter si les marchés receveurs potentiels limitent les prix pour demeurer concurrentiels.

Pour vérifier l'argument de l'Association, le Conseil a analysé le taux de corrélation entre les modifications de prix en Ontario, la principale région touchée par les problèmes de fixation de prix, et d'autres provinces canadiennes durant la période 1978-1982.

Au Québec, la corrélation avec les modifications de prix en Ontario était de 92,1% pour les poussins et de 78,1% pour les oeufs d'incubation.

Pour le Manitoba, les chiffres étaient de 85,6% pour les poussins et de 77,4% pour les oeufs d'incubation. En Alberta, de 72,2% et de 68,4% respectivement, et dans les provinces atlantiques de 70,5% et de 69,7%. (Annexe 3, page 33.)

Tel qu'indiqué dans l'analyse des effets des importations sur les prix, on ne peut interpréter ces corrélations comme des preuves concluantes de cause à effet, mais on peut les interpréter comme une preuve corroborante des allégations des

producteurs, tant en ce qu'a trait aux effets des prix du centre du Canada sur les autres provinces qu'à la diminution de ces effets en fonction de la distance séparant les marchés du centre du Canada.

iv) Coût de production et fixation des prix

La détermination de la capacité des producteurs à rentrer dans leurs coûts de production nécessite l'évaluation exacte des coûts réels engagés et des prix réels obtenus.

Au cours des séances, quatre formules de calcul de coût de production ont été présentées au Conseil, chacune faisant appel à un principe différent et aucune ne respectant totalement les directives du Conseil relatives aux études de coût de production. Elles ont été présentées par le Québec, le Manitoba, la Colombie-Britannique et un producteur particulier de l'Ontario.

Les coûts de production générés par les formules variaient d'un sommet de 2,532 $ la douzaine d'oeufs d'incubation au Québec à un minimum des 2,137 $ au Manitoba, la formule de la Colombie-Britannique indiquant un coût moyen de 2,234 $ la douzaine et celle du producteur de l'Ontario, de 2,35 $ la douzaine. (La formule du Manitoba est calculée sur les coûts par poussin éclos, et a été convertie en coût par douzaine à un taux d'éclosion prudent de 75%.)

Des trois formules présentées par des provinces, seule celle de la Colombie-Britannique est calculée à partir d'une enquête à la ferme, respectant ainsi la plupart des normes établies par le Conseil pour de telles études. Sans entrer dans le détail, les formules présentées contiennent, selon les normes du Conseil, une ou plusieurs des faiblesses suivantes:

- Inclusion d'éléments d'inflation dans le calcul (c'est-à-dire calcul du coût de remplacement);

- Inclusion de facteurs de risques discutables;

- Inclusion, dans le calcul des investissements, de capitaux non utilisés à la production d'oeufs d'incubation;

- Le recours à des enquêtes verbales ou postales à réponse libre, plutôt qu'à des enquêtes à la ferme basées sur des techniques valides d'échantillonnage.

Les prix des oeufs et des poussins paraissent chaque trimestre dans la Revue sur les couvoirs de l'Agriculture Canada. Bien que ces prix constituent probablement de bons indices des tendances du marché, on peut douter de leur valeur dans l'analyse des coûts et des prix. Les prix cotés pour les poussins sont, semble-t-il, les prix demandés par les couvoiriers, et ne tiennent pas compte des remises sur quantité et des remises de caisse, ou des prix offerts aux producteurs particuliers de poulet qui menacent d'acheter ailleurs (par exemple, aux Etats-Unis). Les prix cotés pour les oeufs d'incubation peuvent également comporter une marge d'erreur et les paiements versés aux producteurs par poussins éclos sont sujets à distorsion.

On sait que les prix des oeufs d'incubation et des poussins ont été très instables durant la période 1978-1982, il n'est cependant pas possible de déterminer avec certitude si, dans l'ensemble, le prix des oeufs d'incubation a été suffisant pour permettre aux producteurs de recouvrer leur coût de production et d'obtenir une rémunération du travail et un rendement sur investissement raisonnables. On peut cependant conclure que les prix n'ont pas suivi étroitement les tendances des principaux facteurs de coût, tels que les aliments des volailles et la main-d'oeuvre. (Annexe 5, page 36.)

D. ACTIVITÉS ET BUDGET DE L'OFFICE PROJETÉ

Suite aux questions soulevées à la séance du 26 janvier de son audience

publique, l'Association a présenté des estimations des recettes à percevoir des producteurs par prélèvements sur les oeufs d'incubation ainsi qu'un budget provisoire pour la première année d'activité de l'Office.

L'Association a calculé qu'un prélèvement de 0,00075 $ par oeuf d'incubation sur un total d'environ 340 000 000 d'oeufs assurerait des revenus annuels de quelque 255 000 $.

Le budget provisoire prévoit des dépenses de première année atteignant au total 196 320 $, dont 60 000 $ serait consacré aux services d'un directeur général, 20 000 $ à une secrétaire (les seuls employés permanents) et 6 000 $ aux frais juridiques. Aucune somme n'a été prévue pour des études de coût de production, les inspections ou les vérifications destinées à s'assurer du prélèvement des droits. (Annexe 6, page 37.)

On peut signaler à ce stade que, même si les offices et les commissions provinciaux assument le gros des responsabilités et du coût de l'administration, les recettes anticipées et le budget provisoire seraient insuffisants au fonctionnement d'un office national efficace.

La mise en place de mesures réglementaires adéquates nécessiterait beaucoup plus que 6 000 $ en frais juridiques. Assurer une liaison efficace de l'office auprès des offices et des commissions provinciaux, de l'OCCP et d'autres organismes connexes, nécessiterait l'engagement de professionnels de l'analyse à titre permanent.

Le Conseil reconnaît toutefois que le budget est provisoire et que les problèmes soulevés ne sont pas insurmontables.

E. CONCLUSIONS

i) L'Association a démontré que le soutien des producteurs d'oeufs d'incubation à chair était suffisant pour justifier la tenue de négociations fédérales-provinciales qui permettrait de déterminer exactement le niveau de soutien des producteurs.

ii) L'Association représente un groupe de producteurs auparavant non organisés qui ont vu la demande canadienne totale pour leur produit limitée par la création de l'Office canadien de commercialisation du poulet en 1979, sans disposer de mécanisme de commercialisation analogue ou même d'une association nationale pour défendre leurs intérêts.

iii) On peut raisonnablement soutenir les allégations des producteurs d'oeufs d'incubation à l'effet qu'ils sont exposés à l'instabilité du marché américain, responsable de la baisse des prix et des revenus des producteurs, surtout dans le centre du Canada, et plus particulièrement en Ontario.

iv) Les allégations à l'effet qu'il existe un effet d'entraînement vers d'autres régions du Canada, qui diminue à mesure que l'on s'éloigne de l'Ontario et qui s'estompe en Alberta et plus à l'ouest, sont également fondées.

v) Les couvoiriers et les producteurs d'oeufs d'incubation sont vulnérables aux caprices des marchés américain et canadien, les couvoiriers pouvant transmettre une partie, sinon la totalité, de leurs problèmes aux producteurs.

vi) Bien qu'il ne soit pas réaliste d'espérer accorder le cycle de planification de 18 mois au minimum des producteurs d'oeufs d'incubation au cycle d'un an au maximum de l'OCCP, il existe cependant de grandes possibilités d'améliorer la coordination entre les producteurs d'oeufs d'incubation, les couvoiriers, l'OCCP et les transformateurs, notamment par une représentation plus forte des producteurs d'oeufs d'incubation.

vii) Les renseignements dont on dispose actuellement sur les coûts de production sont insuffisants pour pouvoir effectuer une analyse des coûts et des prix ou pour prendre des décisions ou entamer des négociations sur la fixation des prix, mais on pourrait y remédier en effectuant

une enquête à la ferme à l'échelle nationale, à l'aide de méthodes comptables et statistiques reconnues.

viii) Le rôle et les responsabilités que l'on se propose d'accorder à l'office vis-à-vis les offices et les commissions provinciaux et le budget provisoire de première année devraient être substantiellement mis en valeur de façon à fournir le cadre d'un office national efficace.

IV AUTRES CONSIDÉRATIONS

A. SOLUTIONS DE RECHANGE AU PROJET

Au cours de l'audience, il est devenu évident que l'on s'entendait sur la nécessité d'un organisme national dont la fonction serait de stabiliser la production des oeufs d'incubation et le revenu des producteurs à l'aide d'un système de production et de commercialisation ordonné.

On n'est toutefois pas parvenu à l'unanimité, même parmi ceux qui supportaient le projet, quant à savoir si le projet mis de l'avant par l'Association offrait la meilleure solution possible aux problèmes des producteurs d'oeufs d'incubation. Au niveau provincial, trois solutions différentes ont été adoptées:

- Au Québec et en Alberta, les producteurs disposent d'offices de commercialisation indépendants, celui de l'Alberta devant être confirmé par vote des producteurs en juin prochain. En Saskatchewan, un office de commercialisation est en voie de création.

- En Colombie-Britannique, les producteurs d'oeufs d'incubation à chair sont en position minoritaire au sein de l'Office de commercialisation du poulet.

- En Ontario, il existe une Commission des oeufs d'incubation et des poussins à chair, dont la représentation est partagée à égalité entre les producteurs et les couvoiriers et dont le président est indépendant. Une commission analogue est en voie de création au Manitoba.

Durant l'audience, on a proposé au Conseil les solutions suivantes:

- La création d'un office indépendant offrant représentation égale aux couvoiriers.

- L'incorporation des producteurs d'oeufs d'incubation dans l'OCCP, ce qui nécessiterait d'apporter des modifications au plan de commercialisation de l'OCCP et de l'OCCO.

- L'incorporation des producteurs d'oeufs d'incubation dans l'OCCO, ce qui ne nécessiterait pas de modification au plan de commercialisation de l'OCCO mais occasionnerait d'autres problèmes.

- La création d'une commission nationale sur le modèle des commissions de commercialisation des oeufs et des poulets de l'Ontario et du Manitoba.

- Rejeter le projet et régler les problèmes des producteurs par une forme ou une autre d'assurance ou de paiement de stabilisation.

Bien que chacune de ces solutions ait ses mérites, le Conseil est d'avis qu'il doit s'occuper du projet.

B. REPRÉSENTATION DES COUVOIRIERS

La quasi-totalité des représentants des couvoiriers et la Commission de l'Ontario ont exprimé l'avis que les couvoiriers devraient disposer d'une représentation équitable au sein de l'office - avis qui est conforme aux principes d'une commission nationale, par opposition à un office de commercialisation des oeufs d'incubation.

L'Association canadienne des producteurs d'oeufs d'incubation à chair, tout en reconnaissant que les oeufs d'incubation et les poussins doivent être traités comme des produits "identiques" ou "similaires" aux fins de la protection contre les importations, a insisté sur le fait que l'office national se doit d'être un office de producteurs d'oeufs d'incubation.

Il ne fait aucun doute qu'il existe un besoin de coopération et coordination très poussées entre les producteurs et les couvoiriers, de même qu'avec les autres secteurs. L'élaboration d'un mécanisme à cet effet pourrait constituer un sujet de discussion fort approprié lors d'éventuelles négociations fédérales-provinciales sur la création d'un office.

C. VALEURS DES CONTINGENTS ET POLITIQUES DE CONTINGENTEMENT

L'opposition de trois intervenants s'appuie en partie sur les valeurs excessives accordées aux contingents de production dans les systèmes nationaux de gestion des approvisionnements gérés par les trois offices nationaux de commercialisation existants.

La valeur des contingents a suscité beaucoup de critiques sur les offices nationaux dans le public, en particulier depuis la parution de plusieurs études par le Conseil économique du Canada en 1981. Bien que les contingents de production aient sûrement une certaine valeur dans la mesure où la gestion des approvisionnements parvient à atteindre son objectif d'assurer des revenus raisonnables aux producteurs relativement efficaces, l'objet des critiques est partagé tant par les autorité fédérales que provinciales et, en fait, par certains producteurs mêmes.

Les principales critiques portant sur la valeur élevée des contingents peuvent s'énoncer comme suit:

- le fait qu'on rattache une valeur aux contingents qui ont été attribués gratuitement à la première génération de producteurs lors de leur transfert constitue un gain immérité;

- le fait qu'elle constitue un obstacle important à l'entrée de nouveaux producteurs dans le secteur, en particulier des jeunes disposant de peu de capitaux;

- le fait que tôt ou tard elle influera sur l'ensemble du système, gonflant la base de capital et accroissant les coûts.

Les critiques formulées contre la valeur élevée des contingents portent surtout sur le gonflement des prix et le rétrécissement artificiel du marché (c'est-à-dire, la sous-production). Le Conseil est d'avis que ces valeurs élevées pourraient être également dues à des tentatives des producteurs (par exemple, ceux ayant une capacité de production excédentaire) de réaliser des économies dans leur exploitation d'ensemble, ainsi qu'au manque de souplesse des politiques de transfert (relevant des provinces) et éventuellement à la mauvaise attribution des contingents, soit au départ soit par manque de souplesse à s'adapter aux changements de l'économie et de la demande des produits.

Le Conseil est également d'avis que la première condition au dépistage des problèmes relatifs à la valeur des contingents est que toutes les transactions puissent s'effectuer librement et que le public puisse en examiner le volume et la valeur. Les politiques provinciales actuelles en ce domaine varient de la vente aux enchères ouverte au transfert lié à la vente des exploitations.

En Ontario, les contingents de production d'oeufs d'incubation sont la propriété de la commission et non des producteurs particuliers.

D. FORMULE DE CALCUL DES COÛTS DE PRODUCTION

Vient s'ajouter à la critique des valeurs des contingents en tant que tel l'allégation selon laquelle ces valeurs sont dues à un gonflement des prix fondé sur l'utilisation de formules de calcul de coût de production trop généreuses élaborées par des experts-conseils pour les offices nationaux.

Le Conseil admet qu'il existe une possibilité de conflit d'intérêt à laisser un office contrôlé par les producteurs effectuer ses propres enquêtes sur les coûts de production sous la supervision de comités de coûts de production choisis par l'office, avec un représentant du Conseil jouant un rôle consultatif.

En 1981, le Conseil a émis des directives pour la conduite des études de coûts de production selon des méthodes comptables généralement reconnues et des méthodes d'échantillonnage valables. L'objectif était d'atteindre la plus grande exactitude possible et l'égalité de traitement pour tous les producteurs relevant des trois offices.

En 1982, le Conseil a tenu une enquête publique sur la formule de calcul des coûts de production de l'OCCO. L'année dernière, il a nommé un analyste en chef pour siéger aux comités des coûts de production des trois offices.

Les coûts de production sont importants non seulement pour établir ou négocier les prix, mais, avec d'autres coûts, pour déterminer dans quel endroit il faudrait accroître la production pour répondre à une demande accrue.

Des progrès ont été réalisés vers l'acceptation des normes du Conseil, mais il reste beaucoup à faire.

Le manque de coopération ou le refus de coopérer de la part des producteurs aux enquêtes à la ferme crée certains problèmes. Par ailleurs, les possibilités de conflits d'intérêt demeurent.

E. SUPERVISION DU CONSEIL

Les opposants au projet estiment également qu'en matière de supervision et de réglementation des offices nationaux le Conseil ne dispose pas de pouvoirs suffisants pour protéger l'ensemble des intérêts du public. La Loi actuelle contient certaines lacunes, et il est à signaler à cet égard que l'on a prévu, lors du discours du Trône du 6 décembre 1983, de modifier les pouvoirs du Conseil.

Le Conseil fait également noter à ce propos qu'un niveau approprié de supervision peut être inscrit dans l'Accord fédéral-provincial et la proclamation du gouverneur en conseil instituant la création d'un office.

F. PARTICIPATION À L'OFFICE

i) Offices et commissions provinciaux

L'organisation des offices et des commissions de commercialisation provinciaux n'est pas encore achevée et l'on ne sait pas encore si l'office de l'Alberta sera dissous ou maintenu. Le Conseil est d'avis que si des secteurs importants de la production ne relèvent pas d'un office national, le fonctionnement de l'office pourra en être gravement entravé. Les cas en question sont la décision de l'Alberta de demeurer hors de l'OCCP et l'échec durant les premières années de fonctionnement de l'OCCP de régulariser la production de poulet dans l'est de l'Ontario.

ii) Autres producteurs d'oeufs d'incubation

Les producteurs d'oeufs d'incubation et de poulets destinés à la production d'oeufs de consommation ont pressenti officieusement le Conseil sur la possibilité de former un office national. Ils se sont également entretenus avec l'OCCO relativement à la possibilité de fonctionner sous son contrôle. Il serait probablement nécessaire de modifier le

texte proclamant la création de l'OCCO pour pouvoir placer les poulettes sous son contrôle.

Une troisième solution pour les producteurs d'oeufs d'incubation et de poulettes de ponte consisterait à se joindre aux producteurs d'oeufs d'incubation à chair dans l'éventualité de la création d'un office national.

V RECOMMANDATIONS

Afin de stabiliser les revenus des producteurs d'oeufs d'incubation à chair et d'assurer des revenus raisonnables aux producteurs indépendants efficaces, le Conseil recommande:

A. Qu'un office national de commercialisation des oeufs d'incubation à chair soit formé et proclamé en vertu de l'article 18 de la Loi sur les offices de commercialisation des produits de ferme, aux conditions suivantes:

i) qu'il exerce ses pouvoirs sur tous les oeufs d'incubation à chair produits au Canada;

ii) qu'il détienne tous les pouvoirs compris dans l'article 23, y compris celui de fixer les quantités d'oeufs d'incubation à chair destinés à être commercialisés sur les marchés interprovinciaux et extérieurs;

iii) qu'il porte le nom d'Office canadien de commercialisation des oeufs d'incubation;

iv) qu'il soit doté d'un conseil d'administration composé d'un membre de chacune des provinces participantes et d'au moins deux personnes représentant d'autres intérêts et les consommateurs.

B. Que le plan soit institué par proclamation, sur une entente de participation d'au moins 6 provinces produisant au moins 90% de tous les oeufs d'incubation à chair produits au Canada.

C. Que le plan comprenne les dispositions obligatoires suivantes:

i) Le Conseil passera en revue les activités de l'Office au moins deux ans et au plus trois ans après la date de la proclamation et présentera ses recommandations aux signataires;

ii) Le Conseil devra être informé de tout projet de règlement et projet de modification de règlement relatif au fonctionnement de l'Office afin de veiller à ce qu'ils soient conformes à ses responsabilités et ses engagements dans le cadre du Plan de la Loi.

iii) Tout transfert de contingent particulier d'un producteur à un autre devra se faire publiquement et les volumes ainsi que toutes valeurs qui s'y rattachent devront être communiqués régulièrement.

iv) Une étude nationale sur les coûts de production, financée par l'Office, sera entreprise dans l'année suivant la date de la proclamation, sous la supervision d'un comité de coûts de production fédéral-provincial indépendant qui comprendra des représentants de l'Office dans un rôle de consultation. Les autorités provinciales s'engageront à prendre toutes les mesures raisonnables pour assurer la coopération des producteurs.

v) Le plan devra comprendre une formule pratique d'attribution des contingents en sus de la base, conformément à l'exigence de tenir compte du principe des avantages comparés, ainsi qu'une formule acceptée de réduire le contingent en dessous de la base.

vi) Des procédures expéditives pour s'occuper des besoins d'importations.

vii) Il faudra élaborer une méthode d'enlèvement des excédents et la mettre en oeuvre de concert et en collaboration avec les couvoiriers, l'OCCP, l'OCCO et les transformateurs.

viii) L'Office devra se conformer aux exigences du Conseil concernant la responsabilité financière et d'autres questions de cet ordre, que le Conseil jugera nécessaires pour une supervision efficace des activités de l'Office dans l'intérêt du public.

ix) L'Office disposera de suffisamment de ressources pour effectuer ses recherches de façon autonome et s'acquitter efficacement de ses fonctions, y compris la réglementation, l'émission de permis, l'inspection, la vérification et la participation au développement des marchés avec d'autres secteurs de l'industrie.

x) Des dispositions devront permettre aux producteurs des autres provinces et aux producteurs d'autres types d'oeufs d'incubation de se joindre à l'Office à des conditions équitables.

D. Que lors de la proclamation de la création de l'Office, on approuve le versement d'une subvention de 100 000 $, autorisée en vertu de l'article 29 (1) de la Loi.

Mise en oeuvre

Sur approbation du Ministre, le Conseil collaborera avec l'Association, les gouvernements provinciaux et le ministère de l'Agriculture du Canada à la préparation d'un plan de commercialisation pouvant faire l'objet d'une annonce publique, sujet à l'approbation par accord et signature des offices, commissions et governements provinciaux.

ANNEXE I

L'APPUI DES PRODUCTEURS À UNE AGENCE NATIONALE

PROVINCE	PETITIONNAIRES (NET)	PRODUCTEURS	% APPUI
Terre-Neuve	ND	ND	ND
Ile-du-Prince-Edouard	ND	ND	ND
Nouvelle-Ecosse	ND	ND	ND
Nouveau-Brunswick	ND	10	ND
Québec	59	81	72,8
Ontario	75	90	83,3
Manitoba	10	37	27,0
Saskatchewan	ND	14	ND
Alberta	ND	65	ND
Columbie-Britannique	29	36	80,6
CANADA	173	333	52,3

ANNEXE 2

TABLEAU 1
IMPORTATIONS D'OEUFS D'INCUBATION
(EN MILLIERS - AU COMMERCE ET À LA REPRODUCTION)

	NOMBRE-STATISTIQUES CANADA	% TAUX DE CHANGEMENT	NOMBRE-AGRICULTURE CANADA	% TAUX DE CHANGEMENT	NOMBRE-EUA D.O.C.	% TAUX DE CHANGEMENT
1978	97.805	--	80.870	--	ND	--
1979	110.030	+12,5	92.555	+14,4	107.072	--
1980	66.810	-39,4	52.084	-43,7	70.243	-34,4
1981	68.322	+ 2,3	51.734	- 0,7	70.085	- 0,2
1982	59.302	-13,2	44.809	-13,4	70.024	- 0,1

IMPORTATIONS DE POUSSINS D'UN JOUR
(EN MILLIERS - AU COMMERCE ET À LA REPRODUCTION)

1978	7.150	--	5.785	--	ND	--
1979	8.270	+15,7	6.235	+ 7,8	7.249	--
1980	9.522	+15,1	6.104	- 2,1	8.281	+14,2
1981	10.774	+13,1	7.360	+20,6	10.361	+25,1
1982	9.695	-10,0	6.947	- 5,6	14.646	+41,3

ANNEXE 2

TABLEAU 2
CANADA
IMPORTATIONS DE POUSSINS ET D'OEUFS D'INCUBATION (EQUIVALENT EN POUSSINS)* EN POURCENTAGE DE L'APPROVISIONNEMENT TOTAL

	STATISTIQUE CANADA	AGRICULTURE CANADA	U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE
1978	28,7	23,7	ND
1979	29,1	24,2	28,1
1980	19,7	15,0	20,2
1981	20,3	15,1	20,6
1982	18,4	13,8	22,8

* Les importations d'oeufs d'incubation de poulets à griller américains au Canada ont été converties en "poussins". Le nombre de "poussins" est dérivé de celui des d'oeufs d'incubation en supposant un taux d'éclosion conservateur de 75% pour tous les oeufs d'incubation importés des Etats-Unis. Le nombre de "poussins" produits des oeufs importés est additionné au nombre de poussins importés afin de donner une estimation raisonable du total des poussins d'origine américaine.

ANNEXE 2

TABLEAU 3
AGRICULTURE CANADA

	IMPORTATIONS D'OEUFS D'INCUBATION	X TAUX D'ÉCLOSION	=	NBRE DE "POUSSINS"	+ IMPORTATIONS DE POUSSINS	= TOTAL DES IMPORTATIONS
1978	80.870.000	,75	=	60.652.500	+ 5.785.000	= 66.437.500
1979	92.555.000	,75	=	69.416.250	+ 6.235.000	= 75.651.250
1980	52.084.000	,75	=	39.063.000	+ 6.104.000	= 45.167.000
1981	51.734.000	,75	=	38.800.500	+ 7.360.000	= 46.160.500
1982	44.809.000	,75	=	33.606.750	+ 6.947.000	= 40.553.750

	TOTAL DES IMPORTATIONS	÷	PRODUCTION DE POUSSINS CANADIENNE	IMPORTATIONS EN % DE LA PRODUCTION INTÉRIEURE
1978	66.437.500		280.077.934	23,7%
1979	75.651.250		311.978.001	24,2%
1980	45.167.000		301.483.992	15,0%
1981	46.160.500		304.767.925	15,1%
1982	40.553.750		294.906.934	13,8%

Source: Agriculture Canada, Revue sur les couvoirs

ANNEXE 2

TABLEAU 4
STATISTIQUE CANADA

	IMPORTATIONS D'OEUFS D'INCUBATION	X TAUX D'ÉCLOSION	=	NBRE DE POUSSINS	+ IMPORTATIONS DE POUSSINS	= TOTAL DES IMPORTATIONS
1978	97.805.000	,75	=	73.353.519	+ 7.149.698	= 80.503.217
1979	110.030.000	,75	=	82.522.269	+ 8.270.272	= 90.792.541
1980	66.810.000	,75	=	50.107.338	+ 9.521.794	= 59.629.132
1981	68.322.000	,75	=	51.241.410	+ 10.773.758	= 62.015.168
1982	59.302.000	,75	=	44.476.200	+ 9.695.333	= 54.171.533

	TOTAL DES IMPORTATIONS	÷	PRODUCTION CANADIENNE DE POUSSINS	IMPORTATIONS EN % DE LA PRODUCTION INTÉRIEURE
1978	80.503.217		280.077.934	28,7%
1979	90.792.541		311.978.001	29,1%
1980	59.629.132		301.483.992	19,7%
1981	62.015.168		304.767.925	20,3%
1982	54.171.533		294.906.934	18,4%

Source: Statistique Canada, Catalogue 65-203

ANNEXE 2

TABLEAU 5
UNITED STATES DEPARTMENT OF COMMERCE

	IMPORTATIONS D'OEUFS D'INCUBATION		TAUX X D'ÉCLOSION	=	NBRE DE "POUSSINS"	+	IMPORTATIONS DE POUSSINS	=	TOTAL DES IMPORTATIONS
1978	ND		ND		ND		ND		ND
1979	107.072		,75	=	80.304.000	+	7.249.000	=	87.553.000
1980	70.243		,75	=	52.682.250	+	8.281.000	=	60.963.250
1981	70.085		,75	=	52.563.750	+	10.361.000	=	62.924.750
1982	70.02[illegible]		,75	=	52.518.000	+	14.646.000	=	67.164.000

ANNEE	TOTAL DES IMPORTATIONS	÷	PRODUCTION CANADIENNES DE POUSSINS	IMPORTATIONS EN % DE LA PRODUCTION INTÉRIEURE
1978	ND		ND	ND
1979	87.553.000		311.978.001	28,1%
1980	60.963.250		301.483.992	20,2%
1981	62.924.750		304.767.925	20,6%
1982	67.164.000		294.906.934	22,8%

Source: U.S. Department of Commerce
Bureau of the Census
Schedule E
Commodity by Country

FT410 - Décembre de chaque année.

ANNEXE 2

TABLEAU 6
CORRELATION DES CHANGEMENTS DANS LES PRIX CANADIENS ET AMERICAINS DES POUSSINS TYPE À GRILLER 1979-1982, PAR TRIMESTRE

VARIABLE DÉPENDENTE	VARIABLE INDÉPENDENTE		COEFFICIENT DE CORRELATION-POUSSINS
Canada	Etats-Unis	=	89,9%
Ontario	Etats-Unis	=	89,4%
Quebec	Etats-Unis	=	97,4%
Manitoba	Etats-Unis	=	85,9%

Sources: Agriculture Canada, Revue sur les couvoirs, diverses parutions.

United States Department of Agriculture, Crop Reporting Board SRS, Summary of Annual Price Changes, p.144.

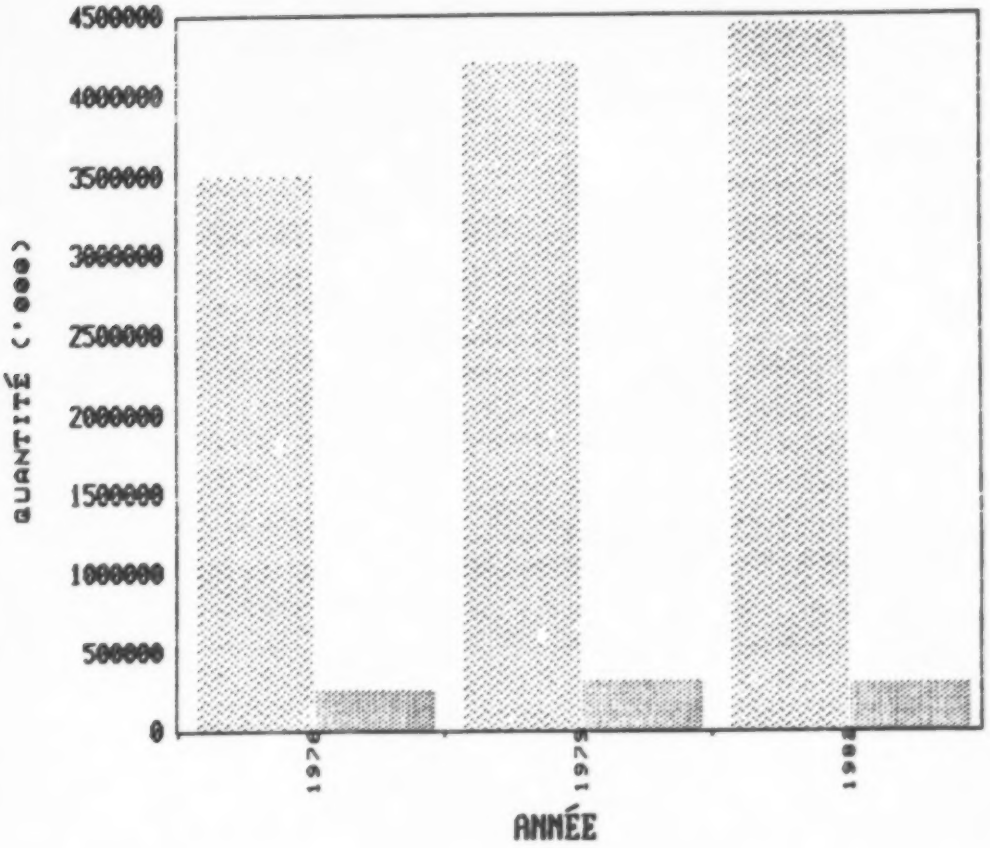
Les prix américains ont été convertis en fonds canadiens à la moyenne, à midi, des cours du comptant.

ANNEXE 2

GRAPHIQUE 1

AVRIL- 1984

NOMBRE DE POUSSINS
D'UN JOUR ÉCLOS DANS DES COUVOIRS ENR.



LEGENDE:
ETATS-UNIS
CANADA

SOURCE:

1. U.S.D.A. Livestock and Poultry Outlook & Situation

ANNEXE 3

CORRELATION DES CHANGEMENTS DANS LES PRIX

VARIABLE INDÉPENDENTE	VARIABLE DÉPENDENTE		COEFFICIENT DE CORRELATION - POUSSINS	COEFFICIENT DE CORRELATION - OEUFS D'INCUBATION
Ontario	Québec	=	92,1%	78,1%
Ontario	Manitoba	=	85,6%	77,4%
Ontario	Saskatchewan	=	51,2%	76,8%
Ontario	Alberta	=	72,2%	68,4%
Ontario	Provinces atlantiques	=	70,5%	72,2%
Ontario	Alberta	=	72,2%	68,4%
Ontario	B.C.	=	88,9%	60,1%

Source: Agriculture Canada, Revue sur les couvoirs.

ANNEXE 4

TABLEAU 1
EXPEDITIONS INTERPROVINCIALES D'OEUFS D'INCUBATION À CHAIR
(NBRE D'OEUFS)

	C.-B.	ALBERTA	SASKATCHEWAN	MANITOBA	ONTARIO	QUÉBEC	PROVINCE ATLANTIQUE	CANADA	% PRODUCTION
1978	516.305	0	0	234.504	1.720.321	2.602.508	164.368	5.238.006	1,5%
1979	560.198	280.980	5.400	594.140	1.264.741	5.603.002	553.690	8.961.871	2,2%
1980	304.700	1,077.113	1.598.612	1.395.604	915.678	1.465.787	1.181.156	7.938.650	2,0%
1981	396.087	694.440	0	1.822.132	1.570.304	448.297	2.076.015	7.007.075	1,8%
1982	456.229	448.580	39.600	369.171	1.313.062	338.853	5.270.565	8.236.060	2,1%

Source: Agriculture Canada, Revue sur les couvoirs, diverses parutions.

ANNEXE 4

TABLEAU 2
EXPEDITIONS INTERPROVINCIALES DE POUSSINS À CHAIR
(NBRE DE POUSSINS)

	C.-B.	ALBERTA	SASKATCHEWAN	MANITOBA	ONTARIO	QUÉBEC	PROVINCES ATLANTIQUE	CANADA	% PRODUCTION
1978	17.280	411.143	17.095	404.796	3.128.769	2.998.358	1.690.356	8.667.797	3,1
1979	16.400	609.614	34.802	761.873	1.655.556	4.215.418	4.798.800	12.092.463	3,9
1980	41.146	631.244	19.115	651.655	627.388	3.304.470	4.186.854	9.461.872	3,1
1981	33.476	1.627.034	30.494	774.815	588.194	4.254.723	4.407.560	11.716.296	3,8
1982	0	1.238.855	112.756	481.100	707.187	4.930.089	1.666.896	9.136.883	3,4

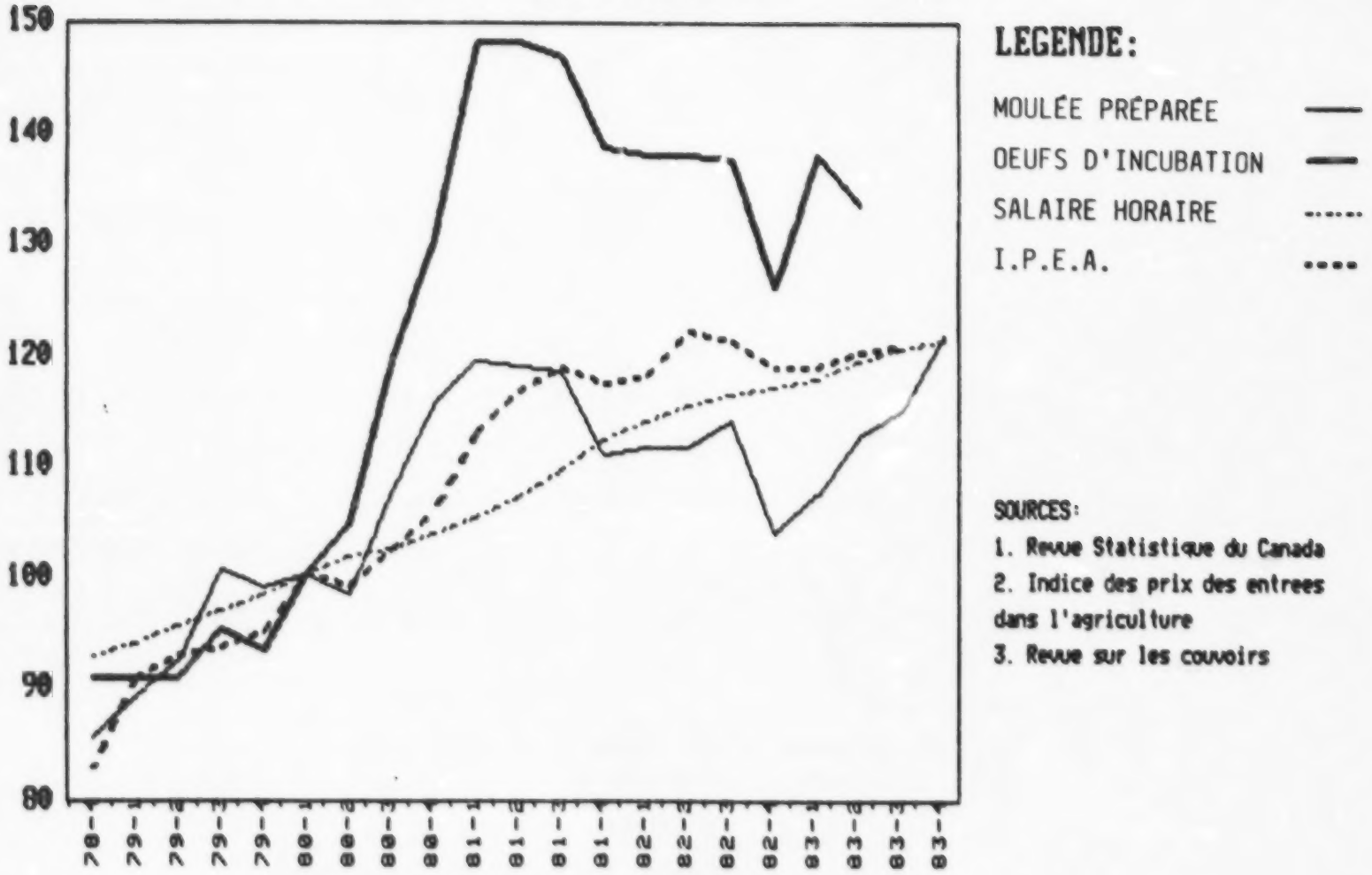
Source: Agriculture Canada, Revue sur les couvoirs, diverses parutions.

ANNEXE 5

MAI 1984

PRIX DES OEUFS

D'INCUBATION ET AUTRES DÉTERMINANTS*



SOURCES:

1. Revue Statistique du Canada
2. Indice des prix des entrees dans l'agriculture
3. Revue sur les couvoirs

*Les "autres coûts déterminants" représentent les indices de coût tels que relevés dans la publication "Indice des prix des entrées dans l'agriculture". Les coûts de production des oeufs d'incubation ne sont pas disponibles. Par conséquent, le prix des oeufs d'incubation ne sert qu'à indiquer le degré d'instabilité du marché.

ANNEXE 6

ASSOCIATION CANADIENNE DES PRODUCTEURS D'OEUFS D'INCUBATION À CHAIR

Les calculs préliminaires suivants illustrent un budget type pour l'opération de l'office proposé pour les producteurs d'oeufs d'incubation à chair.

1.	Rémunération des administrateurs (4 réunions par année x 2 jours x 5 membres x $140,00 le jour)		$ 5.600,00
2.	Rémuneration de l'exécutif (12 réunions par année x 1 jour x 4 membres x 140,00 le jour)		6.720,00
3.	Rémunération du président du conseil d'administration (24 jours x 150,00)		3.600,00
4.	Allocation d'hébergement et de repas		11.000,00
5.	Frais de déplacement (52 billets x une moyenne de $700,00)		36.400,00
6.	Frais légaux		6.000,00
7.	Loyer du bureau ($650,00 le mois)		8.000,00
8.	Télex et téléphone		10.000,00
9.	Fournitures de bureau		10.000,00
10.	Ameublement (Loyer ou amortissement)		3.000,00
11.	Divers		
12.	Salaires	directeur général secrétaire	60.000,00 20.000,00
13.	Voyages du directeur général		10.000,00
			$196.320,00

NOTE: Nous sommes en train d'examiner diverses solutions et n'avons pas inclus de frais pour les inspecteur.

Source: Association canadienne des producteurs d'oeufs d'incubation à chair, annexe 33.